



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-  
ПРАКТИЧНИЙ  
ЖУРНАЛ

# СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Belarus



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

5` 2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ  
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

# **СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ**

**Електронне наукове фахове видання**

**Випуск 5 (05) 2016**

**Дніпро**

**2016**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Голова редакційної ради:

**Большаков Володимир Іванович**, доктор технічних наук, професор, академік АН ВШ України, дійсний член Академії будівництва України, заслужений діяч науки та техніки України, ректор Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

### Головний редактор:

**Верхоглядова Наталія Ігорівна**, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи, завідувач кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

### Заступник головного редактора:

**Фісуненко Павло Анатолійович**, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

### Відповідальний секретар:

**Макарова Ганна Сергіївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

### Члени редакційної колегії:

**Білоконь Анатолій Іванович**, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Божанова Вікторія Юріївна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Вечеров Валерій Тимофійович**, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Євсєєва Галина Петрівна**, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Залунін Володимир Федорович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Іванов Сергій Володимирович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Каховська Олена Володимирівна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і регіональної економічної політики Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

**Левчинський Дмитро Львович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Орловська Юлія Валеріївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Пашкевич Марина Сергіївна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

**Поповиченко Ірина Валеріївна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Семенов Андрій Григорович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

**Трифонов Іван Володимирович**, доктор технічних наук, доцент, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

**Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

**Andrzej Gwiżdż**, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

**Stanislava Sokolowska**, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Опольце, Польща).

**Sébastien Menard**, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

**Ulian Galina**, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою  
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»  
(Протокол № 7 від 27 грудня 2016 р.)

Сайт електронного видання: [www.easterneurope-ebm.in.ua](http://www.easterneurope-ebm.in.ua)

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.161:330.341.1/4

### РОЗПОДІЛ ФУНКЦІЙ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

### DISTRIBUTION OF SOCIAL RESPONSIBILITY FUNCTIONS BETWEEN SUBJECTS OF SOCIALIZATION OF ECONOMY

**Галушка З.І.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії,  
менеджменту і адміністрування,  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

*У статті аналізуються необхідність, можливість, форми та умови забезпечення соціальної відповідальності держави, сфери бізнесу та громадянського суспільства. Дослідження проведено у ракурсі соціалізації економіки та забезпечення умов для гарантування соціальної безпеки в країні. Дається аналіз форм прояву, функцій та механізмів забезпечення соціальної відповідальності усіх суб'єктів економічних відносин.*

**Ключові слова:** соціалізація економіки, соціальна відповідальність, суб'єкти соціалізації, соціальні функції держави, моделі соціальної відповідальності бізнесу.

*В статье анализируются необходимость, возможность, формы и условия обеспечения социальной ответственности государства, сферы бизнеса и гражданского общества. Исследование проведено в ракурсе социализации экономики и условий обеспечения социальной безопасности в стране. Дается анализ форм проявления, функций и механизмов обеспечения социальной ответственности всех субъектов экономических отношений.*

**Ключевые слова:** социализация экономики, социальная ответственность, субъекты социализации, социальные функции государства, модели социальной ответственности бизнеса.

*In the article we analyse the necessity, opportunity, shapes and conditions of social responsibilities of the state, business and civil society. The study was conducted in the perspective of socialization of the economy and to ensure the guarantee of social security in the country. We give the analysis of manifestations, functions and mechanisms of social responsibility of all economic relations.*

**Keywords:** socialization of the economy, social responsibility, agents of socialization, social functions of the state, models of social responsibility.

**Постановка проблеми.** Соціалізація економіки – це об'єктивний процес та закономірність розвитку сучасної економіки. Для постсоціалістичних країн її необхідно розглядати як надання соціальної спрямованості розвитку економічних процесів та формування й підтримання умов соціальної безпеки шляхом пристосування суспільства до ринкової організаційної культури через: 1) трансформацію відносин власності, яка сприяє демократизації соціально-економічних відносин; 2) лібералізацію економічних відносин та захист ринкової конкуренції; 3) впровадження відносин соціального партнерства та становлення й виконання функцій

соціальної відповідальності органами державної влади, суб'єктами господарської діяльності, громадськими організаціями; 4) активну участь громадян в соціально-економічних відносинах, пов'язану із підвищенням соціального статусу, досягненням успіху, визнанням, отриманням відповідної винагороди та задоволенням потреб; 5) визначення механізмів узгодження економічних інтересів та розв'язання соціальних суперечностей.

Соціалізація передбачає множинність підходів до розв'язання соціальних завдань. Основу складають заходи соціального захисту населення, що формуються на державному

рівні. Однак навіть у соціально успішних країнах їх розв'язання не може бути забезпечено виключно зусиллями уряду. Тому необхідно ставити питання про розподіл функцій соціальної відповідальності між державою, сферою бізнесу, громадянським суспільством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні теоретико-методологічні та прикладні аспекти соціальної відповідальності держави, бізнесу, суспільства актуалізуються у працях Г. Башнянина, Л. Бевзенка, К. Ващенко, З. Варналія, В. Воротіна, А. Гальчинського, Т. Гайдай, В. Гейця, О. Грішнкової, А. Гриценка, С. Дриги, Н. Дєєвої, Ф. Євдокимова, Я. Жаліла, В. Звонаря, О. Кужель, В. Ільїна, А. Кириленка, А. Колота, Г. Кривоуса, Е. Лібанової, І. Малого, В. Мунтіяна, О. Новікової, Б. Пасхавера, В. Півняка, І. Прибиткової та багатьох інших вчених.

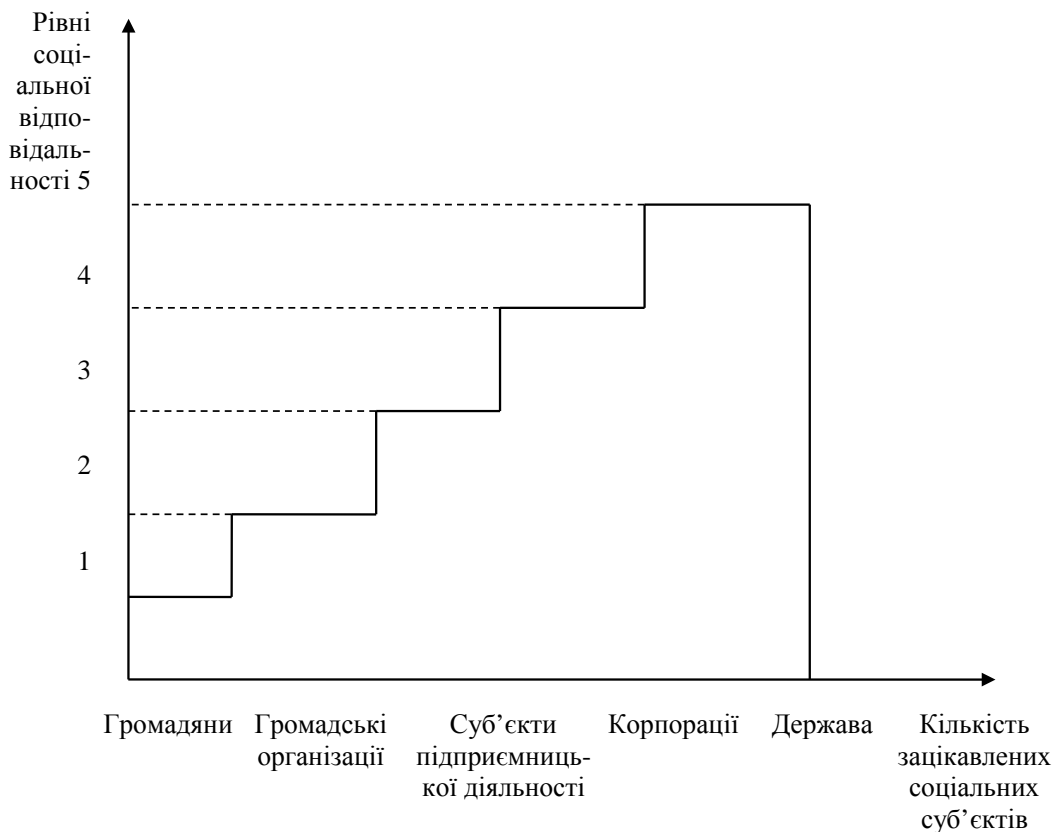
**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас соціальна відповідальність в Україні залишається ніби прерогативою держави, а її значення як сфери безпосередньої діяльності бізнесу, громадянського суспільства залишається недостатньо усвідомленим, недооціненим поняттям. Це ускладнює можливості ефективного розв'язання як соціальних, так і економічних проблем, гальмує залучення соціальних інвестицій у практику господарської діяльності, не дає змогу розробити ефективний механізм розв'язання соці-

альних суперечностей. Саме невідповідність реалій вітчизняної економіки загальносвітовим тенденціям соціалізації економіки зумовлює необхідність розподілу функцій соціальної відповідальності держави, бізнесу і громадянського суспільства як ефективного механізму узгодження інтересів всіх зацікавлених сторін у процесі соціалізації економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності розподілу функцій соціальної відповідальності між різними суб'єктами економічних відносин з метою пришвидшення процесів соціалізації економіки та гарантування соціальної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Орієнтуючись на світовий досвід соціалізації економіки та сучасні проблеми її здійснення, зауважимо, що пошук ефективних механізмів соціалізації повинен вестися у напрямі визначення соціальних функцій усіх зацікавлених суб'єктів, виходячи із необхідності забезпечення і підтримання соціальної безпеки. Соціальна безпека – це результат цілеспрямованої взаємодії усіх соціальних суб'єктів, кожний з яких несе соціальну відповідальність на своєму рівні (рис. 1).

На рис. 1 ступінчата фігура показує, що масштаби гарантування соціальної безпеки складаються із зусиль усіх учасників еконо-



**Рис. 1. Рівні соціальної відповідальності**

Джерело: складено автором

мічних відносин. Сукупність тих дій (зокрема, потенційних), які можуть здійснити держава, бізнес і населення, підвищивши свою сукупну активність і рівень задоволення потреб, В. Геєць назвав потенціалом соціалізації [3, с. 149].

Кожен із суб'єктів соціалізації відіграє визначену роль, однак успіх соціалізації, безумовно, залежить від ефективності їхньої взаємодії. Соціальна відповідальність держави в сучасній економіці передбачає не просто систему соціального забезпечення та соціальних гарантій, вона як суб'єкт економічних відносин реалізує власні інтереси, пов'язані з гарантуванням суспільних і мериторних благ, а також через систему своїх інструментів забезпечує координацію дій економічних суб'єктів, певною мірою фіксує їх завдання, права й обов'язки, реалізуючи інтереси суспільства загалом. Функція соціальної відповідальності держави у певний спосіб узгоджується із соціальними функціями підприємств, громадських організацій і окремих членів суспільства. Щодо окремих громадян, то велике значення мають не просто способи й умови підвищення їхнього добробуту, але й можливості спільної реалізації низки соціальних потреб через діяльність громадських організацій.

Історично функції держави змінювалися. Найбільш важливими з них вважалися: 1) роль «нічного сторожа», яка полягала у захисті приватної власності й підтриманні суспільного порядку (класична школа); 2) роль абсолютного монополіста – регулятора всіх економічних і соціальних процесів, який розпоряджається усіма ресурсами й створеним продуктом (марксизм); 3) фактор стабілізації, що усуває диспропорції ринкової економіки шляхом управління суспільним попитом за допомогою фінансово-кредитних інструментів і стимулів (кейнсіанство); 4) роль арбітра, що визначає правила економічної гри та спостерігає за їх виконанням (Фрайбурзька школа неолібералізму); 5) інститут, мотивом функціонування якого є неспроможність ринку (Дж. Стігліц, Дж. Б'юкенен); 6) самостійний суб'єкт економічних відносин, що реалізує свої власні потреби та інтереси (Р. Грінберг і О. Рубінштейн); 7) повна корпорація влади суспільства, яка має свої інтереси і свій світогляд (В. Геєць).

Сьогодні у визначенні ролі держави найбільш популярним є інституціональний підхід, який дає змогу розглядати її з позицій дотримання договірних відносин з суспільством, коли великого значення набувають такі характеристики діяльності держави: консолідація гілок влади; досягнення соціального консенсусу й партнерства з бізнесовими структурами та громадянським суспільством; раціональна система перерозподільних відносин, яка сприяє ефективному використанню ресурсів та зростанню рівня життя населення; ефективна система оподаткування, яка максимально забезпечує використання податкових надходжень в інтер-

есах платників податків; забезпечення реальної соціальної захищеності. При цьому, як зауважує Дж. Стігліц, важливо пам'ятати про те, що «державні програми, навіть ті з них, що спрямовані на пом'якшення деяких ринкових невдач, впроваджуються у демократичних суспільствах не ідеальними урядами чи свавільними деспотами, а складними політичними процесами» [13, с. 116].

Функція соціальної відповідальності держави – це система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо мобілізації та використання ресурсів, товарів та послуг, які реалізують соціальне забезпечення та соціальний захист усіх груп населення, що дає змогу узгоджувати економічні інтереси як основу стабільності і соціальної безпеки. Соціальна відповідальність держави спрямована на забезпечення високого рівня економічної відповідальності через систему інструментів, що забезпечують координацію дій економічних суб'єктів і реалізацію їх економічних інтересів. Зокрема, вона реалізується через соціальну політику.

Соціальна відповідальність передбачає такі структурні елементи, як:

- 1) свобода вибору варіанта поведінки суб'єктом відповідальності;
- 2) соціальний суб'єкт, перед яким треба відповідати;
- 3) соціальні норми, що закріплюють і регламентують відповідальність;
- 4) підстави відповідальності, тобто встановлення моделі належної чи неналежної поведінки;
- 5) причинно-наслідковий зв'язок між поведінкою суб'єкта відповідальності й наслідками цієї поведінки;
- 6) контроль і оцінка поведінки суб'єкта відповідальності;
- 7) можливість несприятливих наслідків для відповідального суб'єкта, визнаного винним [7].

На перший план у соціальній політиці висувається відповідальність суспільства за умови існування кожного його громадянина. Перш за все це стосується виробництва суспільних благ.

Соціальні функції держави історично змінюються. Основними характеристиками соціальної відповідальності держави у країнах із соціальною ринковою економікою з кінця 90-х років виступають забезпечення ефективного захисту соціально вразливих груп населення, які потребують державної підтримки; загальнодоступність соціальних благ, які гарантуються державою; формування та створення економічних умов, які дають змогу громадянам за рахунок власних доходів забезпечувати собі належний рівень споживання; зміцнення державних гарантій норм соціального забезпечення (встановлення прожиткового мінімуму, норм і правил соціального страхування тощо); розширення відповідальних функцій господарюючих суб'єктів і регіональних структур, які повинні забезпе-

чувати необхідний рівень соціального захисту населення на основі економічної самостійності та суверенітету; вдосконалення практики укладання колективних і трудових договорів; підвищення рівня соціальної відповідальності підприємств. Ці функції держави «патерналістські та протекціоністські щодо всього суспільства (а не лише економічній сфері) та усіх форм суспільного життя, і тому сприяють його соціалізації», – писав Дж. Стігліц [12].

У різних країнах цілі, засоби та інструменти соціальної політики розрізняються залежно від національних умов, тому досить різними є підходи до визначення моделей соціальної політики в сучасному суспільстві. Держава виступає у ролі організації за «контрактом», якій громадяни делегують частину своїх прав з метою ефективного виконання низки завдань. Такий інституціональний підхід дає можливість змінити ставлення до її масштабів і принципів функціонування, оцінювати результати функціонування владних структур з позицій виконання договірних відносин. Силу держави тепер важливо оцінювати і з погляду ефективності апарату примусу та адміністрування, і як чітку визначеність її інституціональних функцій, цінностей, взаємовідносин із недержавними інститутами. Вона повинна консолідувати гілки влади в інтересах суспільного прогресу, шукати і досягати соціального консенсусу та конструктивного партнерства з недержавними інститутами, сприяти ефективному використанню ресурсів і зростанню життєвого рівня, проводити виважену фіскальну політику, забезпечувати соціальний захист.

Не менш важливим економічним суб'єктом соціалізації виступає сфера бізнесу. У світі ідея соціальної відповідальності бізнесу зародилася в середині ХХ ст. й поступово поширювалася у великих корпораціях Заходу. А у 1999 році К. Аннан як Генеральний секретар ООН започаткував ініці-

тиву Глобального договору з метою поширення принципів, пов'язаних із захистом прав людини, стандартами праці, боротьбою з корупцією та захистом навколишнього середовища, на стратегію та діяльність ділових кіл у всьому світі.

Системному забезпеченню соціальної спрямованості компаній сприяє створення і впровадження відповідних систем менеджменту. Загальні вимоги до таких систем визначені, як правило, міжнародними стандартами. Так, стійкому постійному дотриманню прав і забезпеченню задоволеності споживачів щодо отримання якісної продукції (послуг) може сприяти система управління якістю, створена відповідно до міжнародних стандартів ISO 9000. Для забезпечення надійних умов щодо захисту здоров'я власного персоналу доцільно запровадити систему менеджменту професійної безпеки відповідно до міжнародних стандартів OHSAS 18000. Умови для послідовного та цілеспрямованого захисту довкілля від негативного впливу компанії створює система екологічного менеджменту відповідно до стандартів ISO 14000. Стандарти SA 8000 (Остання версія Міжнародного стандарту соціальної відповідальності ISO 26 000) спрямовані безпосередньо на сприяння етичному поведженню компаній. Французький економіст М. Альбер у праці «Капіталізм проти капіталізму» виділив дві моделі соціальної відповідальності бізнесу в капіталістичній системі: англосаксонську і рейнську [1]. Англосаксонські моделі соціальної відповідальності бізнесу дотримуються США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Ірландія тощо. Рейнська модель представлена Німеччиною, більшістю континентальної Європи (особливо скандинавськими країнами) і Японією.

В сучасних умовах більш розповсюджена англосаксонська модель соціальної відповідальності. Її відносно легко впроваджувати, однак

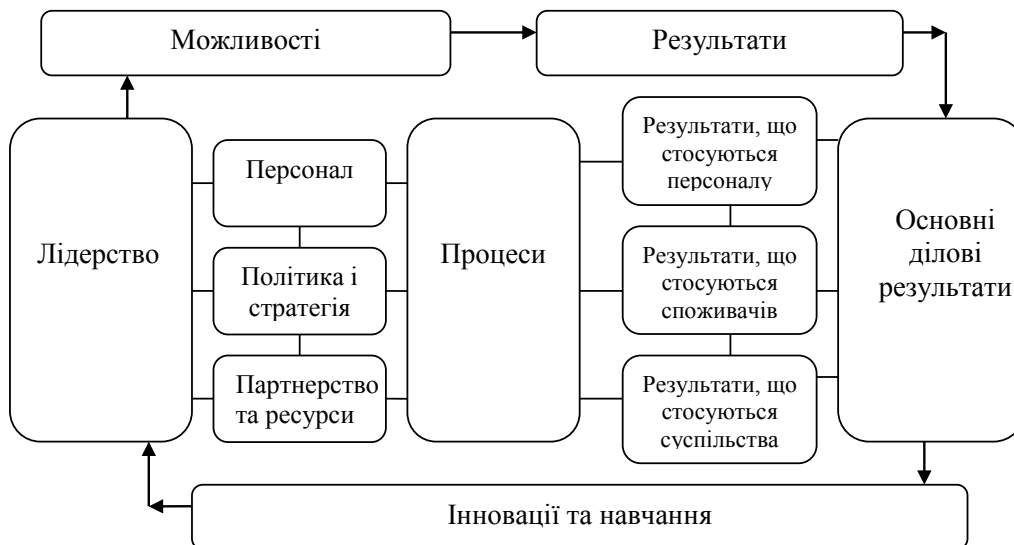


Рис. 2. Європейська модель досконалості (Модель EFQM)

Джерело: складено за даними [2, с. 187]

обґрунтувати її безпосередній вплив на зростання прибутковості компанії досить важко [11].

Водночас, якщо англосаксонська модель розглядає етичність відносин як засіб більш повного задоволення інтересів власників, рейнська модель виходить з необхідності рівного відношення до всіх груп зацікавлених осіб, особливо увагу приділяючи екологічним і соціальним програмам. Описом «ідеальної» організації вважається Європейська модель досконалості (Модель EFQM) (рис. 2).

Модель має дев'ять фундаментальних критеріїв, які об'єднані у дві групи: перша – це 5 критеріїв, що описують підходи у діяльності організації для досягнення результатів (лідерство, політика та стратегія, персонал, партнерство і ресурси, процеси); друга – чотири критеріїв результатів, яких досягає організація за рахунок використання результатів – тих, що стосуються споживачів; персоналу і суспільства. «Ідеальна» організація, згідно з Моделлю, умовно оцінюється в 1 000 балів. Відповідно до наведеної моделі передова світова практика соціальної спрямованості й активності компаній відображена у філософії та концепціях Загального управління якістю (TQM), до яких належать:

1) орієнтація на результат, тобто на задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін: споживачів, постачальників, партнерів, персоналу, власників, кредиторів, представників суспільства; організація повинна вивчати, гармонізувати і задовольняти потреби усіх цих сторін, розділяючи з ними вигоду від отриманих результатів;

2) концентрація уваги на споживачах – вивчення вимог не тільки до якості продукції, але й до всіх сторін діяльності організації, які вони вважають для себе важливими, на основі оцінки та аналізу ступеня задоволення потреб споживачів;

3) лідерство та відповідність цілям, що передбачає значну увагу розвитку культури організації, охоплення розробкою місії організації системи цінностей, яка забезпечує єдність та чіткість цілей в організації, створює середовище, в якому люди можуть спільно працювати та досягати досконалості;

4) управління на засадах процесів і фактів, за якого вважається, що організація діє ефективніше, коли всі внутрішньо пов'язані види діяльності розглядаються як процеси і систематично управляються, а рішення приймаються на підставі надійної інформації, що включає оцінку з боку зацікавлених сторін;

5) розвиток персоналу, коли працівники розглядаються не як пасивні виконавці розпоряджень та інструкцій, а як творча сила, яка активно впливає на роботу організації;

6) постійне навчання, інновації та вдосконалення; заохочуються нововведення та висловлення оригінальних думок; до здійснення удосконалень залучаються споживачі, постачальники, партнери, персонал тощо.

Ініціатива Глобального договору в Україні започаткована у квітні 2006 року за підтримки провідних українських і міжнародних компаній та високих посадовців уряду України. У грудні 2016 року 266 організацій з усіх регіонів України започаткували Форум соціально відповідального бізнесу, який розробив Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні [9]. Мета мережі Глобального договору в Україні – це поширення концепції соціальної відповідальності бізнесу в країні та започаткування проєктів, спрямованих на дотримання стандартів праці та захист прав людини.

Досвід соціальної відповідальності бізнесу показує реальні переваги, які отримує бізнес від виконання зазначених принципів. До них належать забезпечення суспільної репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів і послуг; ріст професіоналізму у утримання кадрового потенціалу на підприємстві; забезпечення лояльності персоналу компанії; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ.

Не менш важливе значення мають переваги, які отримує суспільство від виконання бізнесом принципів соціальної відповідальності, а саме можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; можливість надання адресної екстреної допомоги нужденним; удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення; можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери; можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проєктів, розвиток соціальної та творчої активності населення, збереження і використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни й регіону.

Практика показує також існування обмежувальних факторів розвитку соціальної відповідальності: відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проєктів та програм; наявні законодавчі обмеження розмірів і способів можливої допомоги нужденним; відсутність закону про благодійництво; велика кількість прохань за обмеженості ресурсів для благодійності; відсутність системи соціально відповідального бізнесу; відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проєкти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу; небажання деяких керівників бізнесу слідувати принципам соціальної відповідальності та брати участь у формуванні позитивного іміджу бізнесу.

Соціальна відповідальність бізнесу не уявляється без виконання цієї функції й державою, й окремими громадянами, й громадськими



організаціями. Розподіл між ними соціальної відповідальності залежить від конкретного стану суспільства. У демократичних країнах Заходу громадянське суспільство виконує роль суб'єкта соціальної відповідальності, так само як держава й сфера бізнесу. Завданням держави є створення належних формальних умов діяльності громадських організацій, зокрема забезпечення частини фінансових ресурсів для надання соціальних послуг. Громадські організації можуть ефективно сприяти задоволенню потреб певних верств населення, певних територій, розв'язанню специфічних суспільних проблем чи проблем громади, оскільки вони ставлять за мету розв'язання таких проблем й спрямовують свої зусилля саме на це.

Для визначення місця і ролі громадянського суспільства в процесах соціалізації в Україні необхідно сформулювати чітке розуміння характеру та функцій громадянського суспільства з погляду національної специфіки, розкрити потенційну роль інститутів громадянського суспільства в посиленні соціальної відповідальності влади і бізнесу й визначити можливі напрями підтримки громадянського суспільства як засобу соціалізації.

Поняття громадянського суспільства вживається у наш час щонайменше у трьох значеннях: 1) як існування незалежних від держави громадських організацій, або так званого третього сектору; 2) як соціальна структура, яка координує свої дії через низку добровільних асоціацій й фактор впливу на державну політику (як сукупність груп тиску та інших суб'єктів впливу на політичні процеси у суспільстві); 3) як система специфічних суспільних інститутів і їх взаємодія. До них належать добровільні громадські організації, незалежні засоби масової інформації, проведення виборів та референдумів, суди присяжних, козацькі дружини тощо. Громадські організації надають низку соціальних послуг, до яких належать вивчення проблем та потреб у соціальній допомозі; вивчення інформації про тенденції розвитку соціальних процесів у громаді; надання пропозицій до розробки місцевих соціальних програм; планування розвитку системи соціальних послуг та соціальних заходів на місцевому рівні; здійснення громадського контролю за якістю надання соціальних послуг та оцінка ефективності здійснення місцевих соціальних програм.

**Висновки.** Взаємовідносини держави, бізнесу і громадянського суспільства в процесі соціалізації економіки можна розглядати через визначення міри соціальної відповідальності кожного із цих суб'єктів та пошук механізмів їхньої взаємодії у справі розв'язання соціальних проблем та сприяння соціалізації економіки. Основними заходами здійснення соціальної відповідальності держави виступають соціальне і господарське законодавство; розроблення планів і програм соціального й економічного розвитку; забезпечення соціального захисту населення; соціально спрямована бюджетна політика; розроблення заходів, що сприяють встановленню соціальної рівноваги; підтримання та стимулювання розвитку національних традицій і звичаїв, стимулювання розвитку відносин соціального партнерства. Соціальна відповідальність бізнесу виявляється у взаємовідносинах зі споживачами, підлеглими, суспільством, акціонерами та компаньйонами. Засобами соціальної відповідальності бізнесу виступають добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств; виробництво якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників; реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу; реалізація благодійних та спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Громадянське суспільство виступає в ролі рівноправного партнера держави й бізнесу у вирішенні соціальних і суспільних проблем. Інститути громадянського суспільства виступають гарантом непорушності особистих прав громадян, дають їм упевненість у своїх силах, виконують функцію захисту інтересів певної групи в її протиставленні з іншими групами інтересів, систематизують, упорядковують, надають урегульованість протестам і вимогам людей, які в іншому випадку могли б мати руйнівний характер, і в такий спосіб створюють сприятливі умови для функціонування демократичної влади.

Подальші дослідження повинні зосереджуватися на механізмах узгодження економічних інтересів суб'єктів соціалізації економіки для досягнення більш вагомих результатів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альбер М. Какой капитализм? Какая социальная политика? / М. Альбер, П. Козловски // Социальное рыночное хозяйство. – 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/272785.html>.
2. Благоев Ю. Корпоративная социальная ответственность: возвращение к истокам / Ю. Благоев // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 186–190.
3. Геєць В. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. Геєць. – К.: НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 864 с.
4. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: [монографія] / [О. Грішнова, Г. Міщук, О. Олійник]. – Рівне: НУВГП, 2014. – 216 с.

5. Звонар В. Економічна система соціальної відповідальності: структура і функціонально-територіальні особливості / В. Звонар // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 1 (26). – С. 19–30.
6. Колот А. Соціальне партнерство як інститут формування консолідованої соціальної відповідальності: теоретичні засади / А. Колот, О. Павловська // Соціальна економіка. – 2013. – № 1. – С. 81–90.
7. Кредисов А. Менеджмент у контексті розвитку економічної теорії / А. Кредисов // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 4–11.
8. Кривоус В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті формування партнерських взаємовідносин між державою, бізнесом та суспільством / В. Кривоус // Журнал Європейської економіки. – 2016. – № 6. – С. 172–182.
9. Офіційний сайт Глобального договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>.
10. Півняк Г. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: [монографія]: у 2 т. / Г. Півняк. – Дніпропетровськ: НГУ, 2014–. – Т. 1. – 629 с.

## ЕВОЛЮЦІЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

### EVOLUTION OF THE NATURE AND ENTERPRISES FINANCIAL RESULTS FEATURES FORMATION

**Оксенюк Т.М.**

молодший науковий співробітник,  
Хмельницький національний університет

*У статті проаналізовано погляди науковців античності, класичного та неокласичного періоду економіки на суть і формування фінансових результатів виробничих систем. Визначено основні наукові досягнення науковців різних періодів у розвитку економічної теорії в частині формування та покращення фінансових результатів господарської діяльності.*

**Ключові слова:** фінансові результати, прибуток, еволюція, формування.

*В статье проанализированы взгляды ученых античности, классического и неоклассического периода экономики на сущность и формирование финансовых результатов производственных систем. Определены основные научные достижения ученых разных периодов в развитии экономической теории в части формирования и улучшения финансовых результатов хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** финансовые результаты, прибыль, эволюция, формирование.

*In this article analysed the views of scholars of antiquity, classical and neoclassical period of economy on the nature and formation of financial results of manufacturing systems. Determined the main scientific achievements of scientists from different periods in the economic theory development in part of the business financial results development and improvement.*

**Keywords:** financial results, profit, evolution, formation.

**Постановка проблеми.** Основним підсумковим показником результативності господарської діяльності є фінансовий результат, значення якого в умовах складної економічної ситуації в країні, обмеженості банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низького рівня конкурентоздатності та інноваційного розвитку промислових підприємств важко переоцінити. Саме тому вивчення різноманітних концепцій трактування сутності, процесу формування та розрахунку фінансового результату в їх еволюційному розвитку представляють собою суттєву наукову цінність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Еволюція сутності і формування фінансових результатів виробничих систем розглядалася багатьма науковцями і, в міру своєї виключної важливості як для діяльності кожного підприємства, так і для розвитку економіки кожної країни і загалом для розвитку світової економіки, продовжує вивчатися і по сьогодні. Однак, сучасні автори розпочинають розглядати еволюцію сутності категорії фінансового результату лише з того періоду економічної історії людства, коли почали з'являтися наукові школи, що займалися трактуванням сутності прибутку. Так, О. Бабіцька [1], І. Багнюк [2], В. Бархатов [3], О. Висока [4],

Х. Дежухарова [5], І. Кривошея-Гулько [6] взагалі не досліджують погляди на формування прибутку виробничих систем, які склалися ще до виникнення меркантилізму як наукової течії.

Так, звісно, первинні уявлення про фінансові результати діяльності і прибуток, як їх виразник, не були досконалими з сучасного погляду, але вони і не могли такими бути. Кожен науковий підхід і кожне наукове твердження, які дійшли до нас від найдавніших науковців, мають виняткову цінність, адже вони певною мірою є виразниками світогляду певного періоду. Саме на основі цих перших уявлень і формувалося та вдосконалювалося те економічне знання про сутність і формування прибутку, яке ми вважаємо вірним сьогодні.

З цієї позиції більш вірним видається підхід Ю. Греченко [7, с. 58], який відзначає, що перші спроби визначити сутність прибутку можна знайти вже у Платона й Аристотеля. Однак, автор не заглиблюється у вивчення поглядів означених мислителів.

Варто відзначити і дослідження С. Кучер [8], автор розглядає еволюцію підходів до трактування суті і формування прибутку, починаючи з появи перших найдавніших спроб його пояснення.

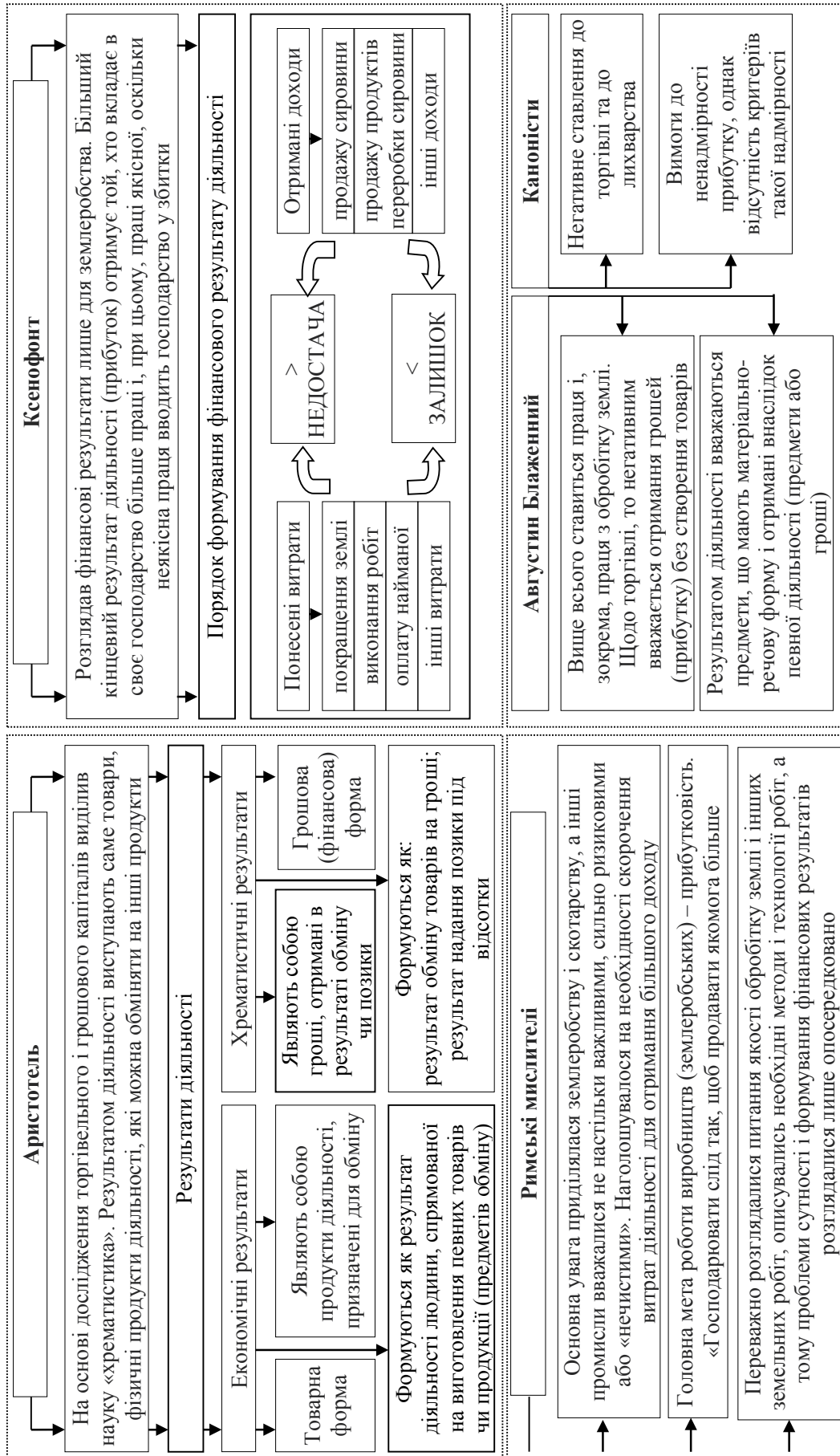


Рис. 1. Погляди стародавніх мислителів на суть і формування фінансового результату діяльності

Джерело: побудовано автором на основі [9, 10, 11]

**Невирішені частини проблеми.** Позиція сучасних дослідників сутності і формування фінансового результату діяльності є, в основному, схожою. Однак, на нашу думку, вона не є зовсім вірною, оскільки перші наукові економічні школи своїми підходами до пояснення суті прибутку багато в чому опиралися на досвід попередніх поколінь, набутий ними в процесі свого розвитку. Саме тому вважаємо за потрібне досліджувати еволюцію розуміння сутності результату діяльності загалом і фінансового результату діяльності зокрема від моменту появи виробничої діяльності взагалі.

**Метою дослідження** є аналіз підходів до пояснення суті і формування фінансового результату діяльності виробничих систем у працях науковців від античності до неокласичного періоду економічної історії.

**Основні результати дослідження.** Серед найвідоміших стародавніх науковців, які заклали підвалини сучасної економічної науки, можемо назвати давньогрецьких мислителів Аристотеля і Ксенофонта, давньоримських мислителів Катона, Варрона, Колумеллу, Плінія, а також наукових діячів Середньовіччя і, зокрема, Августина Блаженного, як яскравого їх представника. Сутність поглядів означених мислителів представимо на рис. 1.

Підсумовуючи розглянуті погляди, бачимо, що необхідність максимізації прибутку (кінцевого результату діяльності) господарських одиниць

визнавалася ще задовго до появи економічної науки як такої. Крім того, впродовж доби еллінізму та Середньовіччя закріпилося розуміння того, що діяльність повинна приносити прибуток (певний позитивний результат), нехай навіть ця діяльність полягає лише у позиції коштів.

В міру того, як руйнувався базис Середньовіччя – феодалний спосіб виробництва, руйнувалась і його ідеологічна надбудова. Поява капіталів і відповідного їм способу виробництва сприяли і появі нової ідеології – новому і за змістом і за формою мисленню [11, с. 47].

Період XVII–XVIII ст. характеризувався бурхливим розвитком торгівлі і зокрема міжнародної торгівлі, що стимулювало науковців до дослідження проблем грошової одиниці, національного багатства. Головною ж особливістю поглядів тогочасних науковців – пізніше названих меркантилістами – став макроекономічний підхід, тобто розгляд досліджуваних процесів і явищ переважно на рівні конкретної країни чи кількох країн.

Меркантилісти метою будь-якої діяльності вважали багатство, тобто те, що може бути реалізоване в грошах. А безпосереднім джерелом багатства – з їх точки зору – був оборот, тобто сфера, де продукти перетворюються в гроші.

Отже, ця наукова школа звертала увагу на формування фінансових результатів діяльності і при цьому відзначала, що результати (прибуток) формуються в процесі обміну виготовленого товару на гроші. Дійсно, лише після реалізації



**Рис. 2. Погляди основних представників фізіократичної школи на формування фінансових результатів**

*Джерело: розроблено автором на основі [12; 13]*

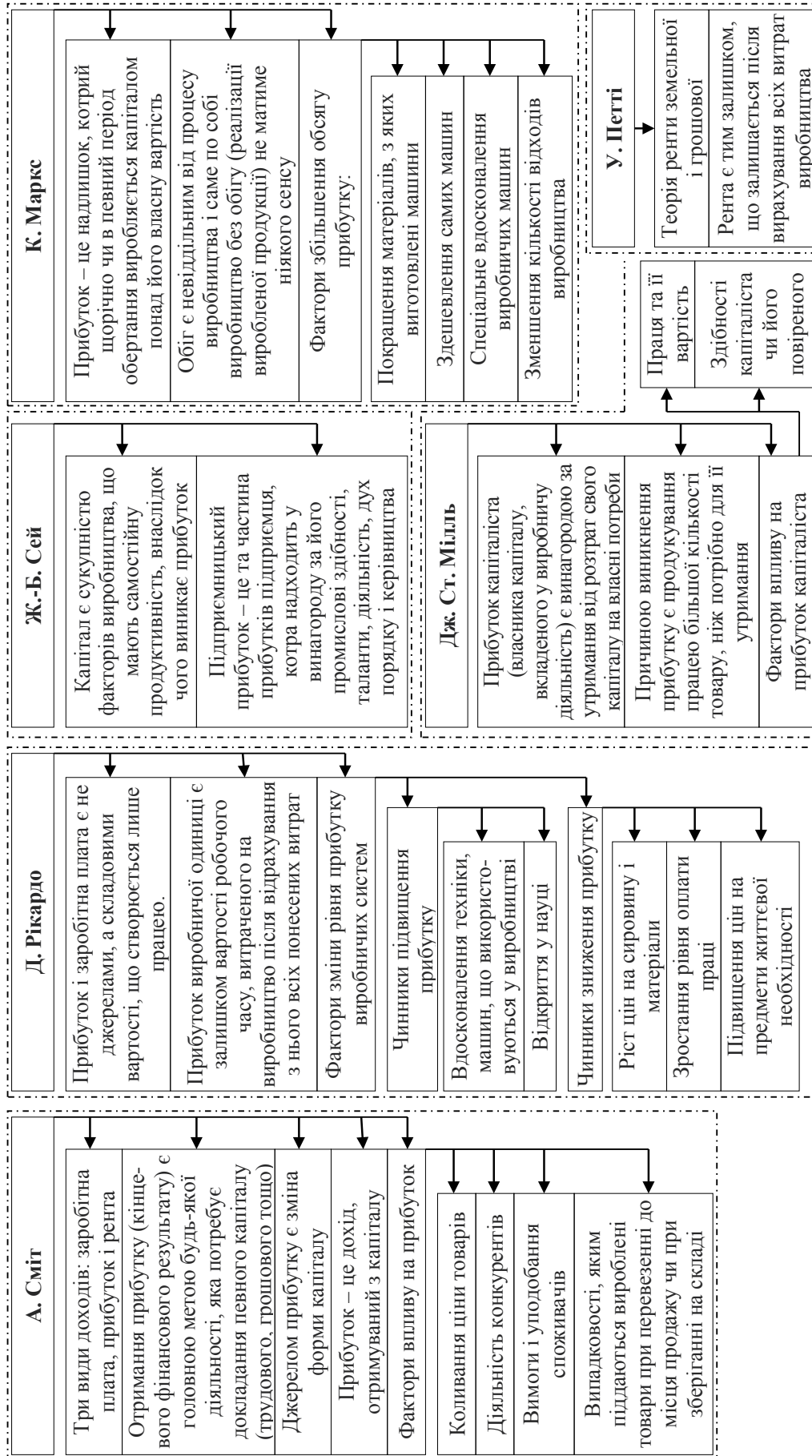


Рис. 3. Погляди класиків економічної думки на суть і формування прибутку виробничих систем

Джерело: побудовано автором на основі [11, 14, 15, 16, 17, 18]

продуктів діяльності можна говорити про фінансовий результат, який був від неї отриманий.

З проникненням торгового капіталу у сферу виробництва стали змінюватися і погляди ідеологів буржуазії. Виникла наукова школа фізіократів, в межах якої джерелом багатства вважалося агровиробництво, де багатство виглядало як дар природи і виникало природним шляхом. Погляди основних представників фізіократів розглянемо на рис. 2.

У класичній школі економіки поняття прибутку розглядалось як особлива категорія фінансових результатів. При цьому дослідження прибутку виробничих систем стали розвиватися в двох напрямках: дослідження бухгалтерського прибутку або власне фінансового результату та дослідження суті та джерел формування економічного прибутку.

Англійські економісти У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо досліджували прибуток у тісному зв'язку з факторами зростання суспільного багатства, процесом накопичення капіталу, побачивши джерело прибутку не в обороті, а у виробництві. При цьому, особлива увага вказаних науковців зверталася на визначення факторів підвищення прибутковості діяльності виробничих систем (рис. 3).

Таким чином, класики економічної думки заклали базис кількох окремих теорій прибутку, які отримали розвиток у працях наступних поколінь економістів – компенсаційної, трудової, факторної тощо.

Ще одним важливим досягненням економістів класичного періоду стало дослідження факторів підвищення прибутковості промислового виробництва. Загальним підсумком праць економістів класичного періоду стало виділення ключових груп факторів підвищення прибутковості. Іншими словами, економісти класичного періоду розробили факторну модель формування прибутку підприємства: вони довели, що прибуток є результатом функціонування факторів виробництва.

Подальший розвиток економічної теорії в контексті суті і формування прибутку підприємства відбувався переважно в напрямі поглибленого дослідження саме економічного прибутку.

Так, Є. Бем-Баверк у праці «Капітал і прибуток» [19] відзначає, що прибуток підприємства складається з двох елементів: первинного проценту на капітал та підприємницького прибутку.

Зазначаючи, що категорія підприємницького прибутку є надто складною для розгляду, автор обмежується дослідженням лише проценту на капітал. Розглянемо процес формування фінансового результату діяльності підприємства за Є. Бем-Баверком на рис. 4.

Тобто, первинний відсоток на капітал Є. Бем-Баверк пояснює як надлишок цінності створених у виробництві продуктів над сукупністю благ, витрачених на їх виробництво. Так, за його словами: «сукупність створених за допомогою капіталу продуктів має більшу цінність, ніж сукупність благ, витрачених на їх виробництво» [19, с. 26].

Позиковий або договірний відсоток, за Є. Бем-Баверком, це винагорода власнику капіталу, який здає його в оренду. Тобто, цей відсоток, на думку автора, не має відношення до власне прибутку підприємства.

Неокласичний період економічної думки характеризувався виникненням двох економічних шкіл, які займалися дослідженням суті і формування прибутку виробничих систем – американської та німецької. Погляди основних представників вказаних економічних шкіл представимо на рис. 5.

Фактично неокласичний період економічної думки в контексті поглядів на суть і формування фінансових результатів діяльності виробничих систем знаменувався розвитком теорій попередніх науковців та зародженням ризикової теорії походження прибутку.

Таким чином, основний базис сучасного розуміння природи і формування фінансового результату діяльності підприємств закладався

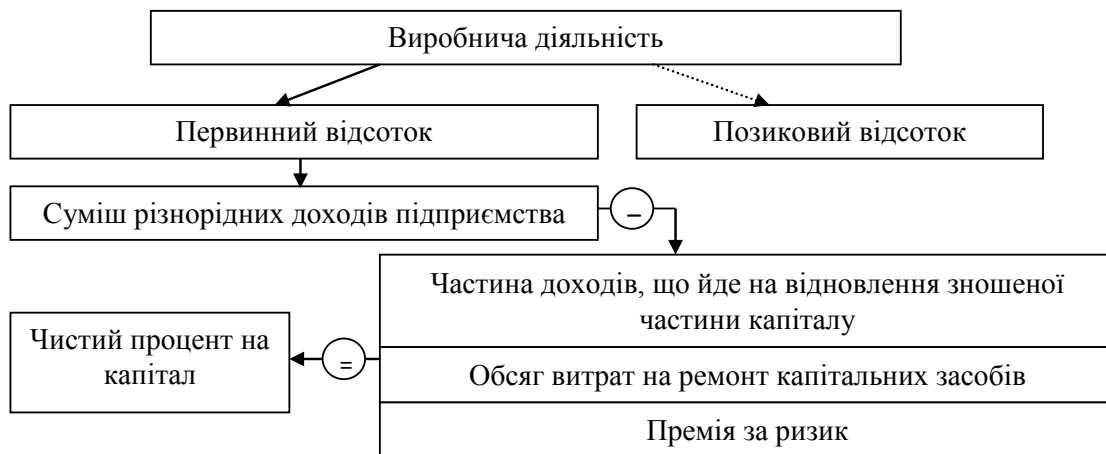
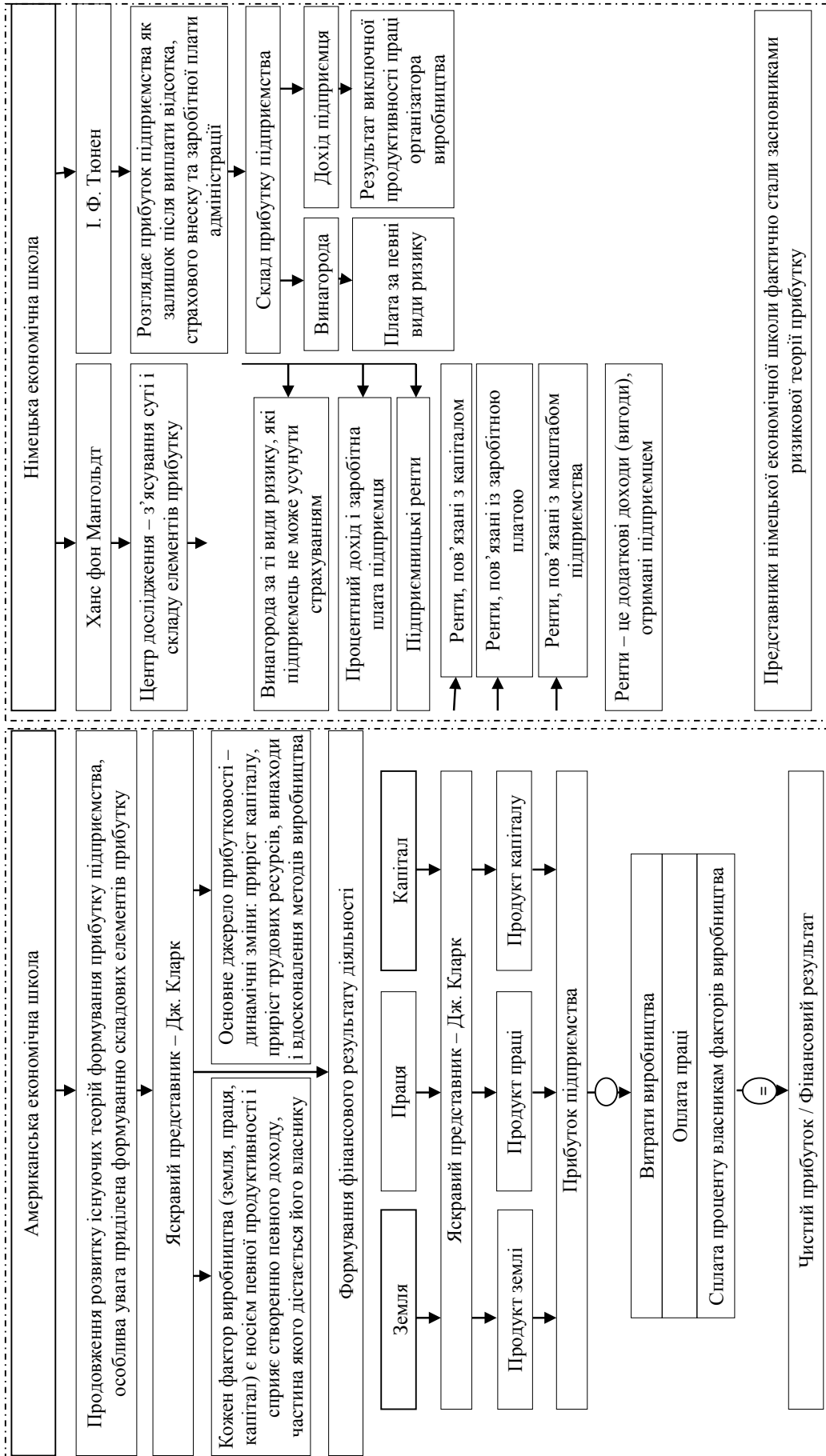


Рис. 4. Процес формування фінансового результату виробництва за Є. Бем-Баверком



**Рис. 5. Характеристика поглядів американської та німецької економічних шкіл неокласичного періоду на суть і формування фінансових результатів виробничих одиниць**

Джерело: побудовано автором на основі [20, 21, 22]



впродовж століть, фактично від появи перших економічних відносин.

**Висновки з проведеного дослідження.** Фінансові результати є основним підсумковим показником результативності діяльності підприємств, а тому мають винятково важливе значення для їх подальшого розвитку. Саме тому вивчення різноманітних концепцій трактування сутності процесу формування та розрахунку фінансового результату в їх еволюційному розвитку є суттєвою науковою цінністю.

Еволюція сутності і формування фінансових результатів виробничих одиниць розглядалася

багатьма науковцями і продовжує вивчатися і по сьогодні.

Однак, позиція сучасних дослідників сутності і формування фінансового результату діяльності, на нашу думку, не є зовсім вірною, оскільки ними не приділяється належна увага вивченню еволюційного розвитку поняття фінансового результату та його формування. Саме тому вважаємо за потрібне досліджувати еволюцію розуміння сутності результату діяльності загалом і фінансового результату діяльності зокрема від моменту появи виробничої діяльності взагалі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабіцька О.О. Економічний зміст фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О.О. Бабіцька // Вісник СНАУ. – 2010. – Випуск 5/1. – С. 120–123.
2. Багнюк І.С. Економічна суть та значення прибутку в сучасних умовах і його оподаткування / І.С. Багнюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2007. – № 4, Т. 1. – С. 28–42.
3. Бархатов В.И. Исследование природы и эволюции прибыли: взгляд в ретроспективе / В.И. Бархатов, Ю.Ш. Капкаев // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 9 (263). – С. 12–20.
4. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Випуск 17. – С. 37–44.
5. Дежухарова Х.Т. Економічна сутність категорії «прибуток» (критичний аналіз творів засновників економічної теорії) / Х.Т. Дежухарова // Сталий розвиток економіки. Науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 209–213.
6. Кривошея-Гулько І.О. Теоретико-методологічні аспекти дослідження сутності поняття прибутку / І.О. Кривошея-Гулько // Агроінком. – 2010. – № 10–12. – С. 85–94.
7. Греченко Ю.А. Основні теоретичні підходи до визначення поняття прибутку / Ю.А. Греченко // Економіка розвитку. – 2009. – № 4. – С. 58–60.
8. Кучер С.В. Еволюція поняття «прибуток» в загальній історії економічних учень / С.В. Кучер // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Технічні науки. – 2009. – № 4. – С. 18–20.
9. Аристотель. Политика; Афинская полития / Аристотель. – М.: Мысль, 1997. – 458 с.
10. Ксенофонт Афинский Домострой / Ксенофонт; Пер. и коммент. И. Соболевского. – Л.: ACADEMIA, 1935. – 417 с.
11. Розенберг Д.И. История политической экономии / Д.И. Розенберг. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1940. – 484 с.
12. Кенз Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенз; Перевод А.В. Горбунова, Ф.Р. Каплан, Л.А. Фейгиной. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 517 с.
13. Тюрго Ж. Размышления о создании и распределении богатств: Ценности и деньги / Ж. Тюрго; Пер. и доп. А.Н. Миклашевский. – Юрьев, 1905. – 80 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 654 с.
15. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Эксмо, 2008. – 950 с.
16. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии / Ж.Б. Сэй; пер. с фр. Е. Н. Каменецкой. Т. 2. – М.: Прогресс, 1984. – 240 с.
17. Милль Дж.Ст. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж.Ст. Милль; пер. с англ. Изд. Е.И. Остроградской под ред. Приват-доцента О.И. Остроградского. – Киев-Харьков: Южно-Русское книгоиздательство Ф.А. Иогансона, 1896. – 884 с.
18. Маркс К. Капітал: Критика політекономії / К. Маркс [Переклад]; Під ред. і з передм. Ф. Енгельса. – К.: Політвидав України, 1982. – 932 с.
19. Бем-Баверк Е. Капітал і прибуль. Історія і критика теорій процента на капітал / Е. Бем-Баверк [Воспроизведено по изданию Бем-Баверк Е. Капітал і прибуль. Критика теорій процента на капітал. – СПб., 1909 г.]. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 516 с.
20. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк; пер. с англ.; Науч. ред. А.А. Белых, А.В. Полетаев. – М.: Экономика, 192. – 447 с.
21. Мангольдт Г. Учение о предпринимательской прибыли / Г. Мангольдт // Антология экономической мысли. – М.: ЭКОНОВ, 1993. – 260 с.
22. Тюнен И. Изолированное государство / И. Тюнен. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 319 с.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.138

### МІЖНАРОДНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»

### INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY AS A TOOL ENTERING FOREIGN MARKETS OF «BARLINEK INVEST»

**Ковінько О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Дмітрієва Т.І.**

студентка,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

*У статті досліджено процес формування міжнародної маркетингової стратегії в умовах сучасного цільового ринку, описано основні рівні розробки стратегії ТОВ «Барлінек Інвест», розглянуто процес управління, планування міжнародними маркетинговими стратегіями щодо обраного підприємства. На основі цього аналізу сформовано заходи щодо удосконалення системи виходу на міжнародний ринок.*

**Ключові слова:** міжнародний маркетинг, міжнародна маркетингова стратегія, конкурентний ринок, елементи міжнародної маркетингової стратегії, рівні розробки стратегії.

*В статье исследован процесс формирования международной маркетинговой стратегии в условиях современного целевого рынка, описаны основные уровни разработки стратегии ООО «Барлинек Инвест», рассмотрен процесс управления, планирования международными маркетинговыми стратегиями относительно выбранного предприятия. На основе этого анализа сформированы мероприятия по совершенствованию системы выхода на международный рынок.*

**Ключевые слова:** международный маркетинг, международная маркетинговая стратегия, конкурентный рынок, элементы международной маркетинговой стратегии, уровни разработки стратегии.

*In the article the process of forming an international marketing strategy in today's target market, describes the basic levels of the development strategy of «Barlinek Invest» Ltd., discussed the process of managing, planning, international marketing strategies with respect to the selected companies. On the basis of this analysis formed measures to improve the output of the system to the international market.*

**Keywords:** international marketing, international marketing strategy, competitive market, elements of international marketing strategies, levels of development strategies.

**Постановка проблеми.** Сьогодні маркетинг виступає філософією бізнесу та головним інструментом виходу на нові ринки збуту. Сучасна система господарювання в Україні спрямована на посилення міжнародного співробітництва економічних суб'єктів та інтенсифікацію впливу маркетинг-менеджменту на їхню міжнародну діяльність. До того ж високий ступінь конкуренції є неодмінною умовою сучасних економічних відносин, що обумовлює необхідність постійного пошуку шляхів удоско-

налення підходів до здійснення маркетингової діяльності. Це викликало потребу у формуванні змісту міжнародного маркетингу саме в контексті стійких взаємозв'язків стратегічних можливостей підприємств з внутрішнім потенціалом та невикористаними резервами з метою досягнення максимальної ефективності роботи промислових підприємств на конкурентному ринку.

Стикаючись з численними альтернативами зарубіжних ринків, важко сформувати оригінальну інтегровану маркетингову стратегію,

що буде ефективною саме на обраному ринку збуту, об'єднуватиме політику фірми щодо продукту, цін, розміщення та просування товарів і послідовно враховуватиме слабкі та сильні сторони товару. Тому саме складність вибору потрібних стратегій промислового підприємства на зарубіжних ринках обумовлює актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі формування ефективної маркетингової стратегії підприємства на міжнародному ринку присвячена низка наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, наприклад, праці О.М. Антоненка, М.І. Барановської, Г.Л. Багієва, Л.В. Балобанова, Д. Брайан, М.В. Вачевського, М.І. Долішнього, С.В. Ковальчук, Р.М. Костюкевич, Ф. Котлера, Л.І. Михайлової, Т.М. Циганкової. У працях науковців розглянуто особливості розвитку міжнародного маркетингу, однак рівень теоретичної розробленості, яка б урахувала особливості економік і специфіку окремих галузей промисловості, ще недостатній. Водночас не існує чітких рекомендацій щодо механізмів удосконалення маркетингового управління на підприємствах, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей маркетингових стратегій підприємств, що орієнтуються на зовнішньоекономічну діяльність в умовах сучасного цільового ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Маркетингова стратегія підприємства на зарубіжних ринках є невід'ємною частиною міжнародної маркетингової політики, що визначає цільовий сегмент ринку, забезпечує розроблення відповідного йому комплексу маркетингу, визначає тимчасові періоди до основних заходів і вирішення питань фінансування, а також залежить не тільки від використаних у ній інструментів, але й від того, наскільки точно та якісно визначені його структура і межі [1, с. 234].

На нашу думку, маркетинг на міжнародній арені є досить складним елементом, що включає в себе не тільки збут, але й виробництво, постачання, фінанси, НДДКР та перш за все розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство прагне здійснювати свою діяльність.

Першочерговими завданнями «підприємства-новачка» є вибір ринку збуту і вивчення ризиків виходу на нього, згодом виявлення незадоволених споживачів на ринку цієї країни (виявлення видів модифікації наявного товару), формування поточних та перспективних потреб, планування поетапного просування продукції або послуг на обраному сегменті ринку, оцінка можливості реалізації цієї стратегії та визначення найбільш ефективних форм реалізації стратегії з урахуванням коливальності [6].

Розглядаючи діяльність ТОВ «Барлінек Інвест» у м. Вінниці, що здійснює виробництво

тришарової паркетної дошки, бачимо, що процес стратегічного управління, планування міжнародних маркетингових стратегій проходить з використанням корпоративного, функціонального та інструментального рівнів розробки стратегії, де на корпоративному рівні стратегічний маркетинг бере участь не тільки у розробленні місії підприємства, але й у встановленні її довгострокових цілей [4, с. 129]. На функціональному рівні, або на бізнес-рівні, здійснюється аналіз портфеля бізнесу, досліджуються ринкові позиції фірми та стратегічні напрями їх розвитку (табл. 1).

Таблиця 1  
**Система рівнів розроблення маркетингової стратегії та їх основні елементи [4, с. 129]**

Рівень розроблення стратегії	Базові елементи маркетингової стратегії
Корпоративний	– стратегія виходу (проникнення) на зарубіжний ринок; – стратегія зростання; – портфельна стратегія.
Функціональний	– стратегія охоплення ринку; – стратегія позиціонування; – стратегія конкурентної поведінки.
Інструментальний	– товарна стратегія; – цінова стратегія; – збутова стратегія; – стратегія просування.

Ми вважаємо, що головним рівнем для цієї компанії у міжнародному маркетингу є інструментальний, на якому встановлюють маркетингові цілі та визначають стратегічні шляхи їх досягнення щодо певних різновидів товарів, які вона виробляє.

ТОВ «Барлінек Інвест», опановуючи нові ринки збуту, обирає стратегію поступового проникнення, тому що, по-перше, товариство знаходиться на етапі освоєння нових ринків (при цьому накопичення інформації про іноземний ринок здійснюється поступово, крок за кроком), по-друге, вихід на міжнародні ринки є довготривалим процесом, тому що існує сильна конкуренція з боку підприємств, що вийшли на ринок раніше, по-третє, підприємство має обмежені ресурси, яких не вистачає для одночасного завоювання багатьох ринків.

Товариство підтримує закон про мораторій на експорт лісу-кругляка, який забезпечив зростання деревообробки і меблевої промисловості в Україні на 15–16%. За останні дев'ять місяців 2016 року з дотриманням закону у 3,5 рази збільшився імпорту верстатів для обробки деревини, а це означає збільшення несировинної продукції та робочих місць [5].

При цьому, реалізуючи стратегію розвитку підприємства та розширення асортименту продукції, виробничі потужності заводу постійно

зростають. У 2015 році виробництво тришарової дерев'яної паркетної дошки на вінницькому підприємстві зросло на 19%, на 8,4% також збільшилося виробництво гранульованого біопелету, а на 2,8% – екобрикету [5].

Аналізуючи фінансові показники за первинними документами, ми виявили, що на підприємстві відбувається нарощення виробничого потенціалу. Приріст обсягу реалізації зростає, відносно відхилення обсягу чистого доходу від реалізації доходу у 2015 році порівняно з 2013 роком становить 167,79%, що позитивно впливає на фінансове становище підприємства, збільшує його частку на ринку. Проте загальні витрати підприємства значно збільшилися, як у загальній сумі, так і за окремими елементами. Відносно відхилення загальних витрат на вказаний період становить 199,41%, що веде до прогресуючого зниження прибутку в майбутньому (Додаток Ф2).

Сьогодні матеріальні затрати від операційної діяльності порівняно з 2013 роком збільшилися на 528 680 тис. грн., при цьому на 2014 рік відносно відхилення становило 94,49% (вплив справило значне розширення операційної діяльності). Доходи операційної діяльності також зросли, але менше, ніж витрати (Додаток Ф2).

В процесі аналізу виявилось, що рентабельність реалізованої продукції підприємства ТОВ «Барлінек Інвест» за 2015 рік становить -9,65%, що є значно кращим показником, ніж у 2014 році (-44,57%), але проблема рентабельності збуту залишається невирішеною (Додаток Ф2).

Тому керівництво цього підприємства вважає за необхідне, формуючи маркетингову стратегію на міжнародному ринку, використовувати не тільки SWOT-аналіз, де оцінюються сильні і слабкі сторони та враховуються потенційні загрози і можливості зовнішнього середовища підприємства, але й PEST-аналіз, який використовується для вивчення політичних, економічних, соціальних і технологічних змін міжнародного маркетингового середовища.

Сьогодні підприємство працює за стандартом «Forest Stewardship Council», що забезпечує просування екологічно відповідального, соціально вигідного і економічно життєздатного управління лісами. До того ж для підприємства пріоритетним є фінансування професійного навчання працівників на виробництві, що супроводжується проведенням виробничо-технічних курсів для підвищення кваліфікації, адже у плані є добір 300 працівників за рахунок освоєння нової інвестиції [5].

З кожним кроком ТОВ «Барлінек Інвест» формує краще розуміння механізмів поведінки покупців і посередників, дій конкурентів та державних організацій, з чим вдосконалює здатність до адаптації на зарубіжних ринках, що є запорукою подальшої ефективної діяльності на них.

Варто відзначити, що однією з пріоритетних особливостей підприємства є безвідходне вироб-

ництво, де частина відходів використовується як паливо для роботи котлів на деревині, а залишок йде на виробництво пелетів та брикетів.

До того ж фірма реалізує стратегію на захист навколишнього середовища, за якою постійно діє екологічна програма під девізом «1 за 1». Від початку реалізації цієї програми в Україні (жовтень 2007 року) профінансовано висадження понад 833 000 дубів в 7 областях України загальною площею понад 320 га [5]. В аспекті маркетингової політики представлена особливість виступає важливою складовою маркетингової стратегії, що формує імідж фірми як такої, що продає екологічно чисту продукцію та дбає про навколишнє середовище.

Сформувавши стратегію, керівництво ТОВ «Барлінек Інвест» організовує команду спеціалістів (здебільшого з молодих кадрів, середній вік працівників становить 35–40 років) і втілює маркетингову стратегію в життя, завдяки чому розширюються зовнішньоекономічні зв'язки на міжнародному ринку.

На нашу думку, вирішальною є реалізація маркетингової стратегії ТОВ «Барлінек Інвест», що здійснюється на базі таких імператив:

- стратегія, спрямована на задоволення потреб цільового ринку, одночасно має враховувати соціальні та етичні потреби суспільства загалом;

- споживачі за інших рівних умов віддають перевагу товарам, які виробляє більш відповідальна компанія [3, с. 291].

Водночас ТОВ «Барлінек Інвест» зіткнулося з проблемами стандартів, валютними проблемами, економічними і соціальними розходженнями, проблемами роздування хибних потреб. Саме їх вирішення дало можливість вдосконалити стратегію виходу на нові ринки та забезпечити конкурентоспроможність підприємства в напруженому маркетинговому середовищі світового ринку.

**Висновки.** Отже, дослідження особливостей міжнародної маркетингової стратегії на прикладі вітчизняного підприємства ТОВ «Барлінек Інвест» ґрунтувалося на сучасних теоретичних основах стратегічного маркетингу та статистичних дослідженнях результатів функціонування підприємства. Розроблення стратегії міжнародної маркетингової діяльності підприємств було спрямовано на забезпечення ефективного розвитку конкурентоспроможного підприємства в напруженому маркетинговому середовищі світового ринку.

Працюючи за стандартом «Forest Stewardship Council», підприємство забезпечує просування екологічного та економічно життєздатного управління лісами. До того ж діяльність мораторію сприяє розвитку та залученню нових інвестицій для розширення та вдосконалення виробництва.

На жаль, сучасні підприємства, зокрема ТОВ «Барлінек Інвест», недостатньо використовують міжнародний маркетинг в управлінні

зовнішньоекономічною діяльністю. Очевидно, що більш активна участь українських підприємств-суб'єктів зарубіжних ринків в цій діяльності дала б змогу значно підвищити якісний рівень управління зовнішньоекономічної діяльності, зміцнити позиції на іноземних ринках.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Барановська М.І. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях: [навч. пос.] / М.І. Барановська, Ю.Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.
2. Вачевський М.В. Маркетинг формування професійної компетенції: [підручник]. – К.: Професіонал, 2012. – 512 с.
3. Ковальчук С.В. Проблеми маркетингового менеджменту в сучасних умовах господарювання / С.В. Ковальчук, А.С. Бура // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т. 3. – С. 290–294.
4. Міжнародний менеджмент: [начальний посібник] / [Л.І. Михайлова, О.Ю. Юрченко, Ю.І. Данько, А.М. Михайлов]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
5. Офіційний сайт ТОВ «Барлінек Інвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.barlinek.ua>.

## НАЦІОНАЛЬНЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

### NATIONAL PUBLIC FUNDING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT: PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT

**Кожухова Т.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
Криворізький економічний інститут  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

*У статті розглянуто проблеми та напрями удосконалення державного національного фінансування пріоритетних секторів сталого розвитку. Визначено пріоритетні заходи щодо покращення мобілізації національних державних фінансових ресурсів і підвищення ефективності державних видатків, спрямованих на підтримку пріоритетних секторів сталого розвитку.*

**Ключові слова:** сталий розвиток, національне державне фінансування, державні видатки, мобілізація фінансових ресурсів, ефективність видатків.

*В статье рассмотрены проблемы и направления совершенствования государственного национального финансирования приоритетных секторов устойчивого развития. Определены приоритетные меры по улучшению мобилизации национальных финансовых ресурсов и повышению эффективности государственных расходов, направленных на поддержку приоритетных секторов устойчивого развития.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, национальное государственное финансирование, государственные расходы, мобилизация финансовых ресурсов, эффективность расходов.

*In the article the problems and ways of improvement of national public funding of the priority sectors of sustainable development have been considered. The priority measures of improvement the mobilization of national public financial resources and improvement of the efficiency of public expenditures to support priority sectors of sustainable development have been identified.*

**Keywords:** sustainable development, national public funding, public expenditures, mobilization of financial resources, efficiency of public expenditures.

**Постановка проблеми.** Реалізація нових завдань, визначених Генеральною Асамблеєю ООН у підсумковому документі «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року», що включають викорінення злиденності, підвищення умов життя усіх людей та захист планети [1], потребує достатньої кількості національних і міжнародних фінансових ресурсів.

Як зазначено в Аджі-Абебській програмі дій, що була прийнята на третій Міжнародній конференції з фінансування розвитку (2015 рік), центральне значення для спільних зусиль щодо досягнення сталого розвитку мають державна політика, мобілізація та ефективне використання внутрішніх ресурсів [2]. Національне державне фінансування пріоритетних секторів сталого розвитку, що включають сектор сільського господарства, водопостачання, санітарії та гігієни (ВСГ), охорони здоров'я, соціального захисту, освіти та

охорони навколишнього середовища, відіграє важливу роль в економічному зростанні, соціальному розвитку та покращенні охорони навколишнього середовища. Визначення проблем, з якими стикаються країни під час здійснення фінансування сталого розвитку, та напрямів їх вирішення сприятиме прийняттю своєчасних управлінських рішень у цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам фінансування сталого розвитку присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Напрями фінансування в контексті реалізації цілей сталого розвитку за рахунок ефективної інвестиційної стратегії та партнерства визначили Г. Шмідт-Трауб (G. Schmidt-Traub) і Дж.Д. Сакс (J.D. Sachs) [3]. Вплив належного врядування на ефективність державних видатків досліджували А.С. Раджумар (A.S. Rajkumar) і В. Своруп (V. Swaroop) [4]. Нові підходи до фінансування охорони здоров'я роз-

глядали П. Готрет (P. Gottret) і Дж. Шибер (George Schieber) [5]. Проблеми підвищення ефективності видатків бюджету вивчали Л.А. Васютинська [6], М.Б. Кадилова [7], А.А. Налбандян [8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас перехід до виконання завдань, визначених новим порядком денним, зумовлює необхідність дослідження наявних проблем і встановлення пріоритетних напрямів вдосконалення національного державного фінансування сталого розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні проблем та визначенні напрямів удосконалення національного державного фінансування пріоритетних секторів сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Попри значну міжнародну фінансову підтримку країн, що розвиваються, національні державні фінансові ресурси залишаються одним з основних джерел фінансування пріоритетних секторів сталого розвитку (сільського господарства, водопостачання, санітарії та гігієни, охорони здоров'я, соціального захисту, освіти, охорони навколишнього середовища). Країни, що розвиваються, несуть головну відповідальність за власне економічне зростання та соціальне забезпечення і все більше використовують власний потенціал для підтримки свого розвитку і скорочення залежності від міжнародної допомоги.

Згідно з даними доповіді Міжурядового комітету експертів з фінансування сталого розвитку обсяг державних внутрішніх фінансів у країнах, що розвиваються, збільшився вдвічі протягом 2002–2011 років, а саме з \$838 млрд. до \$1,86 трлн. (в абсолютному вираженні це зростання відображає здебільшого зміни в країнах з середнім рівнем доходів) [9]. Обсяг внутрішніх державних фінансів у країнах з низьким рівнем доходів, хоча і залишається недостатнім для задоволення потреб у сфері сталого розвитку, також збільшився вдвічі [9].

Як свідчать дані дослідження Міжнародного валютного фонду щодо мобілізації доходів (2011 рік), податкові надходження у країнах з низьким доходом становили 13% ВВП, з доходом нижче та вище середнього – 17,7% і 20,7% відповідно [10]. У Доповіді про співробітництво у сфері розвитку (ОЕСР, 2014 рік) відзначено, що «в абсолютних величинах податкові надходження затьмарюють собою офіційну допомогу розвитку: загальна сума таких надходжень у 2012 році в Африці була в десять разів більше обсягів допомоги розвитку, наданих цьому континенту» [11].

Поряд зі збільшенням обсягів національного державного фінансування пріоритетних секторів в країнах, що розвиваються, існують проблеми у його здійсненні.

По-перше, ухилення від податків, що ускладнює мобілізацію національних фінансових

ресурсів, а також незаконний відтік фінансових потоків, загальний обсяг яких в країнах, що розвиваються, становив у 2009 році 4,3% ВВП, у найменш розвинутих – 3% ВВП [12].

По-друге, негативний вплив корупції на здійснення національного державного фінансування пріоритетних секторів сталого розвитку. Наприклад, згідно з даними Всесвітньої доповіді з моніторингу ОДВ (ЮНЕСКО, 2015 рік) з коштів, призначених для фінансування освіти, в Нігерії пропало не менше \$21 млн. за 2 роки, у Кенії – \$48 млн. за 5 років [13]. Вплив корупції на бюджети може залишатися непоміченим через неефективність систем моніторингу в багатьох країнах і розподіл величезних коштів через багатоступінчасті адміністративні структури [13].

По-третє, відсутність прозорості бюджету. За даними досліджень, проведених експертами Міжнародного бюджетного партнерства, уряди країн, що розвиваються, надають обмежену та мінімальну інформацію про бюджет (або не надають взагалі) [14]. Відсутність прозорості також сприяє корупційним діям у сфері національного державного фінансування.

По-четверте, невідповідність запланованих видатків фактичним державним видаткам, величезний розрив між цільовими показниками та фактичним фінансуванням пріоритетних секторів сталого розвитку. Попри зростання державних видатків, спрямованих на підтримку пріоритетних секторів, у країнах, що розвиваються, спостерігається нерівність між запланованим і фактичним виділенням бюджетних коштів. Крім цього, існує розрив між цільовими показниками, встановленими на міжнародному і регіональному рівнях, та фактичним державним фінансуванням (у секторі соціального захисту – 88,2%, сільського господарства – 72%, ВСГ – 69%, охорони здоров'я – 49,3%, освіти – 28,3%).

Згідно з даними звіту міжнародних науково-дослідницьких груп у сфері розвитку «Oxfam International» «The Development Finance International Group» (2015 рік) додаткові щорічні потреби у фінансуванні цілей сталого розвитку становлять \$813–1542,5 млрд.: у секторі охорони здоров'я – \$51–80 млрд., освіти – \$121–161 млрд., сільського господарства та продовольчої безпеки – \$59 млрд., соціального захисту – \$66–95 млрд., інфраструктури (енергія, ВСГ, транспорт, телекомунікації) – \$420–891,5 млрд., управління екосистемами – \$155–256 млрд. [15].

Крім зазначених вище проблем, необхідно відзначити неефективне використання державних видатків, що спрямовуються на розвиток пріоритетних секторів. Наприклад, питання ефективності державного фінансування сфери освіти, як зазначено у Всесвітній доповіді з моніторингу освіти для всіх (ЮНЕСКО, 2015 рік), включає «витрачання ресурсів запланованим чином і там, де вони можуть дати найкращий результат, цілеспрямоване використання коштів, справедливий розподіл між різними під-

секторами освіти» [13]. Проте фактично видатки не завжди відповідають потребам, жорсткий розподіл коштів не дає змогу школам витратити їх в тих сферах, які могли б надати найбільший вплив на процес навчання, багато країн не беруть до уваги відмінності між школами, регіонами і потребами знедолених груп [13].

На думку Л.А. Васютинської, основними причинами неефективного використання бюджетних коштів є абсолютна непередбаченість бюджетування через поточне недофінансування програм; порушення принципу пріоритетності програм через лобіювання інтересів окремих відомств і міністерств; неспроможність визначення критерію ефективності у зв'язку з неясністю мети, терміну та очікуваного результату через декларативне або розмите формулювання цілей в державних програмах; невідповідність між першорядними завданнями, що вимагають рішення державних органів влади, і коштами, які закладаються в Державний бюджет (зростання зобов'язань держави, відсутність коштів в бюджеті для їхнього погашення); імітацію показників результативності – вибір таких значень, яких без труднощів можна досягти; оцінку ефективності діяльності державних установ за допомогою трудновимірних або нерелевантних, або із заниженням цільових значень вимірників, розроблених безпосередньо вищестоящими структурами [6].

Аддіс-Абебська програма дій визначила необхідність здійснення у сфері внутрішнього державного фінансування таких заходів, як встановлення на національному рівні внутрішніх цільових показників і термінів з метою підвищення обсягу внутрішніх надходжень в рамках національних стратегій країн у сфері сталого розвитку; скорочення незаконних фінансових потоків до 2030 року, а також подальша їх ліквідація; боротьба з корупцією; розширення масштабів міжнародного співробітництва в питаннях оподаткування; зміцнення національних контрольних механізмів; раціоналізація неефективного субсидування; підвищення ролі національних банків розвитку [2].

Г. Шмідт-Трауб і Дж.Д. Сакс, виконавчий директор і директор Мережі з пошуку рішень з метою сталого розвитку (SDSN), відзначають, що «здатність країн залучати додаткові ресурси змінюється з рівнем доходів» [3]. На думку науковців, мінімальними стандартами («стратегічними орієнтирами») з внутрішніх бюджетних надходжень для активізації зусиль щодо досягнення сталого розвитку повинні стати: для найменш розвинутих країн – 18% ВНД, країн з низьким доходом – 20% ВНД, з доходом нижче середнього – 22% ВНД, вище середнього – 24% ВНД [3].

Ключовими пріоритетами щодо зміцнення потенціалу національних державних ресурсів Г. Шмідт-Трауб і Дж.Д. Сакс (2015 рік) вважають удосконалення податкового потенціалу та дотримання податкового законодавства; під-

вищення ефективності використання ресурсів і схем субсидування; відкритість державних даних; ефективне використання природних ресурсів; стримування незаконних фінансових потоків; здійснення внесків у мобілізацію ресурсів національними банками розвитку; зміцнення субнаціонального державного фінансування [3].

З огляду на необхідність вирішення розглянутих вище проблем здійснення національного державного фінансування сталого розвитку нагальною є потреба у зміцненні зусиль країн, що розвиваються, щодо більш повної мобілізації національних державних фінансових ресурсів і збільшенні бюджетних надходжень, а також підвищенні ефективності бюджетних видатків.

Основними заходами щодо покращення мобілізації національних державних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку, на нашу думку, повинні стати: 1) зміцнення потенціалу національних систем оподаткування; 2) стримування незаконних фінансових потоків; 3) забезпечення підзвітності урядів і відкритості державних даних.

Національне оподаткування, забезпечуючи передбачуване та стійке джерело надходжень для фінансування пріоритетних секторів країн, що розвиваються, має важливе значення у вирішенні системних завдань сталого розвитку. Як відзначено в документах Комітету з соціального розвитку Економічної та соціальної Ради ООН, використання таких форм оподаткування, як оподаткування особистого і корпоративного доходу, споживання, майна, спадщини, торгівлі, природних ресурсів і відсотків, одержуваних у зв'язку з різними фінансовими активами, стягування плати за надані державою послуги, продаж державних активів або керівництво цільовими (адресними) податками, дає можливість урядам країн здійснювати управління ресурсами для вирішення завдань у сфері сталого розвитку [16].

Аддіс-Абебська програма дій визначає необхідність покращення управління бюджетними надходженнями за рахунок використання вдосконалених систем прогресивного оподаткування, вдосконалення податкової політики і підвищення ефективності збору податків, докладаючи зусиль щодо підвищення справедливості, прозорості, ефективності та дієвості податкових систем, зокрема за рахунок розширення податкової бази та продовження зусиль з метою інтеграції неформального сектору у формальну економіку з урахуванням національних умов [2]. Існування можливостей для зміцнення систем і адміністрацій оподаткування відзначено в документах Комітету з соціального розвитку Економічної та соціальної Ради ООН. Наприклад, за допомогою реформ, призначених для вирішення наявних проблем в системі оподаткування, такі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, як Афганістан, Бутан, Індонезія, Камбоджа, Малайзія, Непал, Пакистан, можуть покращити свої можливості у фінансуванні сталого розвитку [16].



Одним із додаткових стратегічних заходів щодо збільшення фінансових надходжень для покриття потреб у фінансуванні сталого розвитку є боротьба з корупцією та втратою грошей через незаконні фінансові потоки. Скорочення та ліквідація незаконних фінансових потоків потребують здійснення заходів, визначених в АДДІС-Абебській програмі дій: боротьба з ухиленням від сплати податків і корупцією на основі зміцнення національного нормативного регулювання та активізації міжнародного співробітництва; вдосконалення процедури розкриття інформації та забезпечення прозорості як у країнах походження, так і в країнах надходження, зокрема шляхом вжиття заходів щодо забезпечення прозорості всіх фінансових операцій між урядами та компаніями для відповідних податкових органів; сплата податків усіх компаній, включаючи транснаціональні корпорації, урядом країни, в яких здійснюється відповідна економічна діяльність і створюється додана вартість, відповідно до національних і міжнародних нормативних актів і стратегій [2].

У доповіді Комітету з соціального розвитку Економічної та соціальної Ради ООН відзначена можливість урядів збільшення своїх надходжень шляхом зміцнення законодавства, скорочення кількості податкових пільг і відрахувань, застосування значних штрафів за недотримання відповідних положень, закриття податкових гаваней, застосування стандартів Групи з розробки фінансових заходів (ФАТФ) з боротьби з відмиванням грошей і в результаті приєднання до Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових питаннях, а також розгляду питання про створення прогресивної системи оподаткування з чіткими перерозподільними цілями, яка є одним з важливих інструментів скорочення нерівності доходів [16].

Необхідними є оприлюднення відповідними міжнародними установами і регіональними організаціями результатів оцінки обсягу незаконних фінансових потоків та їх структури, виявлення та оцінювання ризиків і вживання заходів щодо боротьби з відмиванням грошей, сприяння обміну інформацією між фінансовими установами для пом'якшення потенційних наслідків боротьби з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму в плані обмеження доступу до фінансових послуг [2].

Важливе значення для зміцнення потенціалу національного державного фінансування сталого розвитку має підзвітність урядів і відкритість державних даних. Як зазначено у Доповіді про співробітництво у сфері розвитку (ОЕСР, 2015 рік), «підзвітність з боку урядів буде зберігати центральне місце в діях у період після 2015 року» [11].

Необхідним є формування інституційних механізмів, що забезпечують і заохочують підзвітність і прозорість з метою сприяння діяльності за участі широких верств населення, зокрема на

рівні прийняття рішень, з акцентом на доступ до системи правосуддя для захисту від дискримінаційних видів практики і нерівності [16].

Підготовка бюджетів, що охоплює зацікавлені верстви населення, є одним із конкретних засобів забезпечення інституційного потенціалу та підходу до сталого розвитку, що задіює все суспільство. Така підготовка бюджетів сприяє установам уряду, наприклад, в охопленні різних секторів суспільства, розумінні особливих потреб і обставин, адресного використання коштів і усунення диспропорцій у процесі розвитку [16]. Під час підготовки бюджету необхідно враховувати цільові показники фінансування пріоритетних секторів, встановлені на міжнародному та регіональному рівнях: сільське господарство – 10% державних видатків, ВСГ – 0,5–1% ВВП; охорона здоров'я – 15% державних видатків; соціальний захист – 4,5% ВВП; освіта – 4–6% ВВП (15–20% державних видатків), що дасть змогу активізувати зусилля у досягненні цілей сталого розвитку.

Підвищення доступності суспільства до бюджетної інформації потребує відображення своєчасної та повної загальнодоступної інформації за етапами бюджетного процесу: публікації попереднього проекту бюджету за один місяць до передання на розгляд виконавчій владі, прийнятого бюджету – не пізніше трьох місяців після схвалення бюджету законодавчою владою; публікації поточних та піврічних звітів – не пізніше трьох місяців після закінчення звітного періоду, річного та аудиторського звітів – не пізніше двох років після закінчення фінансового року (звітного періоду) [17]. Утім, як зазначають експерти Міжнародного бюджетного партнерства, «факти показують, що однієї лише прозорості недостатньо для покращення управління і що участь громадськості у формуванні бюджету може максимально збільшити позитивні результати, пов'язані з прозорістю бюджету» [18]. Для підвищення участі громадськості необхідним є створення офіційних механізмів, за допомогою яких громадськість зможе брати участь як в обговореннях бюджетних програм, так і в аудиторських розслідуваннях. Крім цього, необхідним є адекватний нагляд за бюджетом з боку законодавчого і вищого контрольного органу.

Важливе значення для зміцнення національного державного фінансування має національне статистичне управління. Це обумовлено тим, що надійні, своєчасні й дезагреговані дані є необхідними для оцінки прогресу і визначення завдань на шляху досягнення цілей сталого розвитку. Тому національні статистичні установи відіграють ключову роль у зборі, аналізі і розповсюдженні даних, які можуть використовуватися для управління процесом планування та моніторингу [16].

Необхідними є зміцнення національних контрольних механізмів (вищих ревізійних та інших незалежних наглядових установ), підвищення ступеня прозорості й рівної участі у

процесі складання бюджету і контролю за його виконанням, впровадження транспарентних механізмів державних закупівель як стратегічного інструменту, що сприяє забезпеченню сталого розвитку, забезпечення прозорості, підзвітності та оперативності реагування урядів у контексті їх взаємовідносин з громадянами з метою вдосконалення [2].

Другим важливим аспектом здійснення національного державного фінансування є підвищення ефективності використання державних видатків, спрямованих на підтримку пріоритетних секторів сталого розвитку.

Досліджуючи проблеми підвищення ефективності державних видатків, зарубіжні науковці акцентують увагу на необхідності покращення належного врядування в країні.

Так, П. Готрет (P. Gottret) і Дж. Шибер (George Schieber) наголошують на тому, що важливе значення для ефективності державних видатків має належне врядування державного сектору та інституційного потенціалу [5].

А.С. Раджжумар (A.S. Rajkumar) і В. Сваруп (V. Swaroop) визначили вплив врядування, вимірюваного рівнем корупції та бюрократії, на ефективність державних видатків в підвищенні результатів людського розвитку. Науковці встановили, що відмінності в ефективності державних видатків у різних країнах можуть значною мірою пояснюватися якістю врядування, і визначили, що видатки на освіту і охорону здоров'я є більш ефективними в країнах з належним врядуванням [4].

Окрема група вітчизняних і зарубіжних дослідників розглядає підвищення ефективності державних видатків через покращення використання економічних, організаційних і соціально-психологічних заходів управління.

Л.А. Васютинська до основних шляхів вирішення проблем використання бюджетних коштів відносить складання ланцюга відповідальності та відповідних до цього способів координації; підвищення мотивування виконавців бюджетних програм; застосування системи вимірників для виявлення вкладу безпосередніх виконавців програм; розробку системи проміжних показників кінцевого результату для контролю за використанням бюджетних коштів; забезпечення законодавчої бази для відмови від неефективних діючих зобов'язань з метою спрямування вивільнених коштів на виконання пріоритетних завдань [6].

На думку А.А. Налбандян, для підвищення ефективності прийняття рішень у сфері державних видатків необхідно є розробка достатньої «кількості інструментів, за допомогою яких можна визначити оптимальний обсяг і структуру видатків: чітко розроблені економічні показники виміру ефективності досягнутих результатів спростять оцінку, планування і контроль за витрачанням державних коштів, що, в свою чергу, позитивно вплине на витрачання бюджет-

них коштів» [8, с. 85–86]. На думку науковця, «дані показники будуть сприяти ефективності державних видатків, якщо вони є простими для використання та розуміння в різних звітностях державних установ, що надають послуги, та їх користувачам; орієнтовані на підвищення ефективності, а не тільки на контроль і вимір результатів якогось проведеного заходу; можуть бути використані як при плануванні, так і при оцінці результатів як єдина система критеріїв оцінки ефективності витрачання державних коштів у різних сферах» [8, с. 85–86].

М.Б. Кадирова наголошує на тому, що «підвищення ефективності видатків бюджету буде неможливим у випадку відсутності системи її оцінки, для створення якої необхідні формалізовані правила, що чітко регламентують всі етапи і складові елементи» [7]. Науковець вважає, що необхідними є «активна участь неурядових організацій в бюджетному процесі (більшою мірою на рівні місцевих бюджетів, де функції держави максимально наближені до безпосередніх отримувачів державних послуг, тобто населення), яка забезпечить взаємне врахування інтересів суб'єктів господарювання, населення і держави на всіх рівнях управління при побудові фінансового механізму», а також «повна прозорість усіх етапів бюджетного процесу, в тому числі чітке закріплення повноважень між органами влади, що буде додатковим чинником для підвищення відповідальності державних органів за вчинені ними дії і використані державні фінансові ресурси. Це передбачає також наявність достовірної і оперативної інформації про витрати і результати, точність і багатоваріантність розрахунків і прогнозів» [7].

Поряд із зазначеними науковцями заходами щодо підвищення ефективності національного державного фінансування слід наголосити на необхідності ефективного планування (забезпечення відповідності потребам) державних видатків, спрямованих на підтримку пріоритетних секторів сталого розвитку, цілеспрямованого використання бюджетних коштів, справедливого розподілу між різними підсекторами, функціонування ефективних систем моніторингу, забезпечення доступу до інформації про витрачання державних коштів, запобігання провадам корупції.

**Висновки.** Отже, за результатами аналізу проблем національного державного фінансування сталого розвитку визначено недостатній рівень мобілізації внутрішніх державних ресурсів, що пов'язано з ухиленням від податків, незаконним відтоком фінансових потоків, негативним впливом корупції, відсутністю прозорості бюджету, невідповідністю запланованих і фактичних державних видатків, величезним розривом між цільовими показниками та фактичним фінансуванням, а також неефективне використання державних видатків, що спрямовуються на підтримку пріоритетних секторів.

Вирішення наявних проблем забезпечення належного рівня національного державного фінансування сталого розвитку потребує здійснення таких заходів:

1) покращення мобілізації національних державних фінансових ресурсів (шляхом зміцнення потенціалу національних систем оподаткування, що включає вдосконалення податкової політики, підвищення ефективності збору податків, справедливості, прозорості, дієвості податкової системи; стримування незаконних фінансових потоків через зміцнення нормативного регулювання і активізацію міжнародного співробітництва, вдосконалення процедур розкриття інформації та забезпечення прозорості в країнах походження і надходження; забез-

печення підзвітності урядів і відкритості державних даних через формування інституційних механізмів для забезпечення прозорості й сприяння участі громадськості, здійснення адекватного нагляду за бюджетними процесами з боку законодавчих і вищих контрольних органів);

2) підвищення ефективності державних видатків, спрямованих на підтримку пріоритетних секторів (шляхом розробки адекватної системи оцінки ефективності видатків бюджету, підвищення відповідальності та мотивування виконавців бюджетних програм, активізації участі неурядових організацій в бюджетному процесі, забезпечення достовірної та оперативної інформації та прозорості усіх етапів бюджетного процесу).

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mfa.gr/images/docs/pagkosmia\\_zitimata/resolution\\_sdgs.pdf](http://www.mfa.gr/images/docs/pagkosmia_zitimata/resolution_sdgs.pdf).
2. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.un.org](http://www.un.org).
3. Schmidt-Traub G. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships / G. Schmidt-Traub, J.D. Sachs. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04>.
4. Rajkumar A.S. Public spending and outcomes: Does governance matter? / A.S. Rajkumar, V. Swaroop. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.unicef.org/socialpolicy/files/Public\\_spending\\_and\\_outcomes\\_governance.pdf](https://www.unicef.org/socialpolicy/files/Public_spending_and_outcomes_governance.pdf).
5. Gottret P. Health Financing Revisited: A Practitioner's Guide / P. Gottret, G. Schieber. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://siteresources.worldbank.org>.
6. Васютинська Л.А. Сутність і проблеми підвищення ефективності видатків бюджету / Л.А. Васютинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua>.
7. Кадырова М.Б. Актуальные вопросы повышения эффективности бюджетных расходов в республике Казахстан / М.Б. Кадырова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.su.lt>.
8. Налбандян А.А. Повышение эффективности государственных расходов в развитых странах: опыт и уроки для России / А.А. Налбандян // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2014. – № 4. – С. 82–92.
9. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org>.
10. Revenue Mobilization in Developing Countries (2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org>.
11. DAC Development Co-operation Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org>.
12. Global financial flows, aid and development (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurodad.org>.
13. Всемирный доклад по мониторингу ОДВ (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdo.org/images/0023/002322/232205R.pdf>.
14. Open Budget Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBS2015-OBI-Rankings-English.pdf>.
15. Financing the Sustainable Development Goals: Lessons from Government Spending on the MDGs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurodad.org>.
16. Новаторские подходы и механизмы для укрепления социальной составляющей Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и Целей в области устойчивого развития (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org>.
17. Руководство к анкете для оценки открытости бюджета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org>.
18. Опрос по открытости бюджета за 2015 год: Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org>.

## СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

### ESSENCE AND PROBLEMS OF THE FOREIGN TRADE OF UKRAINE

Маханькова Я.Р.

студентка,

Університет державної фіскальної служби України

*У статті проаналізовано сутність зовнішньої торгівлі, її види та особливості. Досліджено основні проблеми зовнішньої торгівлі України товарами та послугами, проблеми входження в світовий економічний простір України як повноправного члена світового торговельного простору. Виявлені шляхи вирішення наявних проблем зовнішньоторговельної діяльності України та подальші напрямки розвитку.*

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, експорт, імпорт, ринки, економіка, сільське господарство, експортно-імпортна діяльність, світові тенденції економічного розвитку.

*Проанализированы сущность внешней торговли, ее виды и особенности. Исследованы основные проблемы внешней торговли Украины товарами и услугами, проблемы вхождения в мировое экономическое пространство Украины как полноценного члена мирового торгового пространства. Выявлены пути решения имеющихся проблем внешнеторговой деятельности Украины и дальнейшие направления развития.*

**Ключевые слова:** внешняя торговля, экспорт, импорт, рынки, экономика, сельское хозяйство, экспортно-импортная деятельность, мировые тенденции экономического развития.

*Investigate the essence of foreign trade, its types and features. Survey of the main problems of Ukraine's foreign trade by goods and services, problems of entering the world economy of Ukraine as a member of the global trade space. Identified solutions to existing problems of foreign trade of Ukraine and the future direction of development.*

**Keywords:** foreign trade, export, import, trade, economy, agriculture, global trends of economic development.

**Постановка проблеми.** Зовнішня торгівля як торгівля між різними країнами зародилася в далекій давнині. Зараз зовнішньоекономічна торговельна діяльність – один з провідних аспектів народногосподарського управління, до функцій якої входять організація, кооперація і керівництво всією сукупністю видів діяльності, пов'язаних з товарообміном на світовому ринку. Зацікавленість деяких країн у розширенні своїх зовнішньоекономічних зв'язків пояснюється не тільки потребами збуту продукції на зовнішніх ринках, а й необхідністю отримання певних товарів ззовні.

Необхідність зовнішньої торгівлі для країни пов'язана також з тим, що вона є стимулом розвитку вітчизняної економіки. Зовнішня торгівля виступає як фактор, протидіє тенденції прибутку до зниження. Передусім розширення зовнішньої торгівлі здешевлює елементи постійного і змінного капіталу і таким чином сприяє зниженню витрат виробництва.

Розвиток зовнішньої торгівлі України супроводжується рядом проблем: економіка України ще й досі не вийшла з «критичної» фази; Україна активно ініціює включення в євроінтеграційні процеси, не створивши для цього реальних економічних передумов; останнім часом не

було досягнуто високого рівня результативності зовнішньої торгівлі, закріпилася сировинна спрямованість експорту, посилилася залежність від імпорту енергоресурсів і високотехнологічних продуктів; значні проблеми наявні у сфері конкурентоздатності вітчизняних товарів і послуг на світових ринках тощо. Наявність зазначених проблем і актуалізує тему дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним дослідженням зовнішньої торгівлі займалися представники цілого ряду напрямків економічної думки. Їх розробки представлені вченнями меркантилістів, фізіократів, класичним напрямком, неокласичною школою, неотехнологічним напрямком, а також ліворадикальною критикою стосовно країн «третього світу».

Фундаментальні принципи функціонування зовнішньоторговельного комплексу тієї чи іншої країни на міжнародних ринках товарів, послуг і прав на інтелектуальну власність розроблені в працях А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршал, П. Самуельсона, Е. Хекшер і Б. Оліна, В. Леонтьєва, П. Рибчинського, Р. Вернона, І. Кравіса, П. Кругман, К. Ланкастера, С. Ліндера та ін.

Дослідженню методологічних, теоретичних і практичних аспектів зовнішньоторговельного сектора української економіки на наднаціо-

нальному рівні присвячені роботи вітчизняних вчених, таких як Е. Авдокушин, І. Бураковський, Л. Дмитриченко, Т. Костюк, А. Кредісов, Ю. Колосова, Б. Короб, Ю. Макогон, С. Макуха, Є. Савельєв, С. Сутирін, В. Фомічов, Т. Циганкова та іншими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сутності та основних проблем зовнішньої торгівлі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зовнішня торгівля є традиційною та найбільш розвинутою формою міжнародної економічної діяльності. Вона зародилась у давні часи, внаслідок взаємодії товаровиробників різних країн, які спеціалізувались на виробництві певної продукції [2].

Колосова Ю. трактує поняття «зовнішньої торгівлі» у двох аспектах:

1) як сферу економічної діяльності окремих країн світу, яка стимулює розвиток національного виробництва і спрямована на отримання прибутку шляхом продажу товарів та послуг на зовнішні ринки і за рахунок митних зборів від імпорту;

2) як об'єктивний процес обміну товарами та послугами, який виникає в результаті спеціалізації країн на виробництві тих чи інших матеріальних благ і рушійною силою якої являються економічні інтереси окремих суб'єктів господарської діяльності або країн [4, с. 15].

Об'єктами зовнішньої торгівлі можуть виступати:

- товари або «видимі блага» (сировина, паливо, продовольчі товари, промислові товари);
- послуги або «невидимі блага» (транспортні, страхові, туристичні, послуги з фрахтування тощо);

– об'єкти інтелектуальної праці (патент, ліцензії, ноу-хау, товарний знак, промисловий зразок тощо).

У процесі здійснення торгівлі на зовнішній арені фігурують різні економічні суб'єкти, до яких можна віднести:

- окремі країни світу;
- регіональні інтеграційні угруповання;
- фізичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи;
- інституційні та добровільні об'єднання фізичних, юридичних осіб.

Зовнішня торгівля здійснює різноплановий вплив на розвиток національної економіки, який проявляється, насамперед, у таких функціях:

- функція компенсації недостатніх елементів національного виробництва, необхідних для його відтворення;
- трансформаційна функція, яка проявляється у здатності зовнішніх чинників виробництва змінювати та урізноманітнювати натурально-речову структуру ВВП і пристосовувати її до потреб споживання, нагромадження та відновлення засобів виробництва;
- ефектотворююча функція, яка ґрунтується на здатності зовнішніх чинників сприяти максимізації національного доходу при зменшенні витрат праці на його виробництво [9].

Отже, зовнішня торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків та опосередковує практично всі види та форми міжнародної економічної діяльності. Значення зовнішньоторговельного сектора для економіки країни підтверджується тим, що в

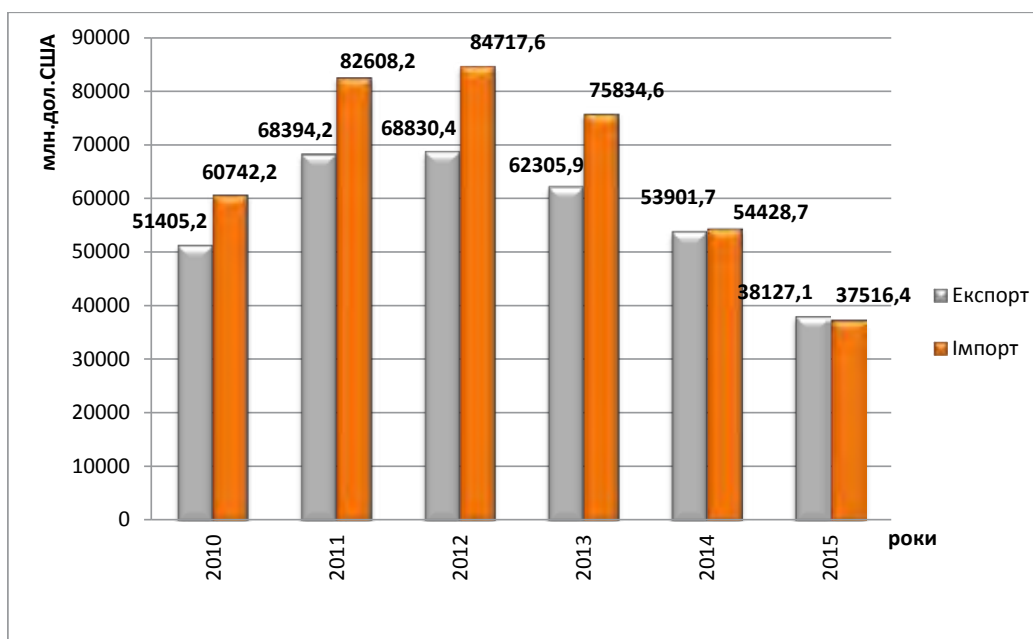


Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту товарів з/в України, 2010-2015 рр.\*

Джерело: \* Зовнішня торгівля України у 2013 році: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2014. – С. 16-17; Зовнішня торгівля України у 2015 році: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – С. 8

світі не існує такої держави, яка може обійтися без зовнішньої торгівлі. Усі країни так чи інакше залежать від зовнішньої торгівлі.

У процесі входження у світовий економічний простір для України існують характерні проблеми [11]. Серед численної кількості проблем та перешкод на шляху розвитку зовнішньоторговельної діяльності в Україні, можна визначити такі:

1. Низька конкурентоздатність вітчизняних товарів та послуг. Українська продукція надзвичайно енергомістка через зношування основних фондів та застарілі технології. Кінцева продукція має високу собівартість, адже через використання застарілих технологій вона є дуже енергомісткою [12].

У сфері зовнішньої торгівлі товарами для України традиційним є пасивний зовнішньоторговельний баланс, який склався у результаті тривалого перевищення імпорту товарів

над експортом (рис. 1). Проте у 2015 р. експорт перевищив імпорт.

2. Нерозвинутість базових інститутів ринкової економіки. Держава поки що не змогла створити умови для підвищення конкурентоздатності національного бізнесу. Українським експортерам дуже непросто конкурувати на зовнішніх ринках в умовах невизначеності щодо прав власності і правил ведення бізнесу, бо в країні досі не прийняті Земельний і Цивільний кодекси [11].

3. Недосконалість механізмів державного регулювання: нездатність держави правильно визначити структурні пріоритети зовнішньої торгівлі; конфіскаційна податкова політика і жорсткообмежувальна грошово-кредитна політика, які позбавляють підприємства оборотного капіталу та інвестицій для модернізації виробництва [5].

4. Імпорт характеризує рівень залежності національної економіки від інших країн і

Товарна структура експорту товарів України, 2010-2015 рр.\*

Таблиця 1

(відсотки)

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Зміна частки, 2015 від 2010 р.
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,5	1,4	1,4	1,7	1,9	2,2	0,7
II. Продукти рослинного походження	7,7	8,1	13,4	14	16,2	20,9	13,2
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,1	5	6,1	5,5	7,1	8,7	3,6
IV. Готові харчові продукти	5	4,3	5,1	5,6	5,1	6,5	1,5
V. Мінеральні продукти	13,1	15	11,1	11,8	11,3	8,1	-5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6,8	7,9	7,4	6,8	5,7	5,6	-1,2
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	1,3	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1	-0,2
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0
IX. Деревина і вироби з деревини	1,6	1,6	1,5	1,8	2,3	2,9	1,3
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,8	1,6	1,6	2	1,8	1,6	-0,2
XI. Текстиль та вироби з текстилю	1,4	1,3	1,1	1,3	1,5	1,7	0,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,1
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,1
XIV. 71 Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	33,7	32,3	27,5	27,8	28,3	24,8	-8,9

Джерело: \* Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану;

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану;

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану;

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану;

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану;

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану.

відображає необхідність у продукції, яка не виробляється в країні або її виробництво неефективне [11].

5. Нестабільність законодавства загалом та законодавчої бази відносно здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У країнах з розвиненою економікою уряд постійно працює над створенням сприятливого середовища розвитку експорту.

6. Політична та економічна нестабільність в державі, які є визначальними факторами розвитку міжнародних відносин, зв'язків, зовнішньоторговельної політики, які потрібно розглядати системно, оскільки зовнішньоекономічна діяльність є структурним елементом загальнодержавних процесів [11].

7. Низький імідж українських підприємств як міжнародних партнерів на закордонних ринках, а також нестача спеціальних знань і досвіду роботи в сфері експорту у більшості українських підприємств.

8. Невідповідність основної маси вітчизняних товарів світовим стандартам якості [12].

9. Зосередження основної частки експорту на сировині, матеріалах та напівфабрикатах. Через відставання в розвитку високотехнологічних галузей виробництва Україна не має можливості не тільки експортувати відповідні продукти, а і задовольнити відповідну потребу на внутрішньому ринку [10].

10. Важкий фінансовий стан більшості підприємств АПК. Вагомою проблемою в усіх галузях народного господарства України, і в тому числі у сільському господарстві, є відсутність цілісної системи суспільних перетворень.

11. Відсутність податкового стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі, тощо.

Також Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, однак використовується він, на жаль, недостатньо і вкрай неефективно [12].

Основними проблемами сучасного розвитку українського експорту, на вирішенні яких повинні бути сконцентровані зусилля уряду, є такі:

– сировинний характер значної частини експорту;

– відсутність чітко визначеної політики структурних змін у матеріально-технічній базі виробництв та технологіях галузей економіки;

– незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту [11];

– відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту;

– недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій;

– застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;

– наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;

– високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;

– не вигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів);

– здійснення розрахунків з експортних операцій через офшорні компанії та ухилення від податків.

Проаналізувавши товарну структуру (табл. 1) України можна зробити висновки, що слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, в якій майже 3/4 складає сировина та продукти первинної обробки, питома вага такої наукоємної продукції, як літальні й космічні апарати та їх складові ледь перевищує 1%, що не відповідає сучасним загальносвітовим тенденціям.

Одним із найважливіших напрямів підтримки експорту, особливо товарів із високим ступенем обробки, є використання важелів податкового регулювання. Доцільно було б удосконалити чинну податкову систему, а саме: розробити комплекс заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг; звільнити експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів [1].

Для підвищення експортного потенціалу України необхідно поліпшити інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Так, українським експортерам насамперед не вистачає інформації про репутацію майбутніх партнерів за кордоном і особливості чинного законодавства країни, на ринок якої вони виходять [7].

Отже, необхідно формувати й розвивати систему механізмів розв'язання ринкових проблем організаційного характеру, що сприятимуть експортній діяльності України. Серед установ, які здатні бути корисними для експортної діяльності країни, можна виокремити торгово-економічні місії, Український союз промисловців та підприємців, Торгово-промислову палату України, Український національний комітет Міжнародної торгової палати. Ще одним ефективним каналом просування української продукції на зовнішні ринки є створення власних представництв за кордоном. Важливим кроком для підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках має стати організація в Україні ефективної системи сертифікації експортної продукції. Наприклад, створення в країні державної інспекції з якості експортних товарів, яка могла б служити бар'єром на шляху проникнення недоброякісної продукції на зовнішні ринки, сприяла б випуску конкурентоздатної продукції з урахуванням сучасних вимог іноземних споживачів до її якості [8].

**Висновки з проведеного дослідження.** Зовнішня торгівля є важливим засобом збалансованості між виробничими можливостями та

потребами споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізувати надлишок, котрий не поглинається внутрішнім ринком. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберегти економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку. Тобто, зовнішня торгівля є вагомою рушійною силою економічного зростання в будь-якій країні світу.

Розвиток зовнішньої торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання, що дає можливість поєднувати національні та міжнародні інтереси. Для регулювання своєї зовнішньої торгівлі кожна держава законодавчо встановлює певні правила та умови зовнішньоторгівельної політики.

Проблеми зовнішньоекономічної діяльності в Україні визначають необхідність здійснення певних державних перетворень та проведення прогресивних, інноваційних заходів, які б дали змогу вийти на новий рівень розвитку як міжнародних відносин, так і країни загалом. На підставі виявлених проблем можна сформулювати основні стратегічні заходи щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні:

1. Створення гнучкої податкової, цінової, депозитної, кредитної, фінансової та валютної політики, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій.
2. Зміцнення та забезпечення конвертованості національної валюти.
3. Участь українських товаровиробників у зарубіжних виставках.
4. Створення конкурентного середовища.
5. Посилення захисту інтересів українських товаровиробників на зовнішніх ринках.
6. Створення в Україні структур, які б забезпечували і координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу.
7. Активно включатися в інтеграційні процеси, з визначенням глобальних націо-

нальних пріоритетів та їх збалансованості з іншими, наявними у світовому економічному просторі.

8. Мінімізація від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі товарами за рахунок збільшення обсягів експорту, зокрема заохочення експорту високотехнологічної продукції.

9. Диверсифікація ринків збуту (перспективною вбачається торговельно-економічна співпраця з Китаєм і країнами АСЕАН у рамках найбільшої у світі за чисельністю населення зони вільної торгівлі «Китай-АСЕАН», купівельна спроможність громадян якої постійно зростає).

10. Підтримувати тісне співробітництво з індустріально-розвиненими державами, організувати в країні ефективну систему сертифікації експортної продукції згідно з міжнародними вимогами.

В умовах входження України в світові торговельні процеси першочерговим завданням є вирішення внутрішніх проблем і досягнення економічного росту. Важливу роль у процесі стабілізації економічного життя країни повинно відігравати сільське господарство, яке є не тільки матеріальною основою для розвитку зовнішньої торгівлі країни, але й має вплив на продовольчу безпеку країни, підвищує рівень зайнятості і забезпечує населення продуктами харчування.

Таким чином, для вирішення основних проблем на шляху інтеграції України в світове господарство потрібні глибокі ринкові зміни у всій внутрішньо-економічній і соціальній системі нашої країни.

Отже, подальше формування зовнішньоекономічної діяльності держави здійснюється з урахуванням виявлених проблем. Наведені тенденції свідчать про проблеми України щодо подальшої інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство. Україна повинна зосередитися на підтримці вітчизняного виробника, а також експорті своєї продукції з одночасним обмеженням імпорту. Також першочерговими завданнями є реалізація комплексу заходів відносно підвищення конкурентоздатності експортного виробництва та оптимізація правової, організаційно-економічної, науково-технічної, інфраструктурної та інших систем забезпечення експортно-імпортної діяльності України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка. Підручник / За ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 427 с.
2. Балабанов І.Т., Балабанов А.І. Внешнеэкономические связи: учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 512 с.
3. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: 416 с.
4. Колосова Ю.В. [http://ecat.diit.edu.ua:81/cgi-bin/irbis64r\\_12/cgiirbis\\_64.exe?-LNG=&Z21ID=&I21DBN=DB2&P21DBN=DB2&S21STN=1&S21REF=5&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=](http://ecat.diit.edu.ua:81/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?-LNG=&Z21ID=&I21DBN=DB2&P21DBN=DB2&S21STN=1&S21REF=5&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=) Зовнішня торгівля України: механізм розвитку і управління в трансформаційній економіці: Авт. дис. ... к.е.н.: 08.05.01 / Ю.В. Колосова. – Донецьк, 2005. – 20 с.



5. Ермілова К.В. Зовнішня торгівля України: сучасний стан та напрями розвитку / К.В. Ермілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.donduet.edu.ua/download/2011/32/Ermilova.pdf>
6. Кустанович Б., Халова Т. Ефективність зовнішньої торгівлі після вступу в СОТ / Б. Кустанович, Т. Халова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/244>
7. Гуріна Г.С. Основи зовнішньо-економічної діяльності: підручник / Г.С. Гуріна, М.Г. Луцький, Т.Л. Мостенська, В.О. Новак. – К.: Сузір'я, 2007. – 425 с.
8. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 676 с.
9. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж.Сакс – М.: Экономика, 1994. – 450 с.
10. Езума Т.В. Сучасні тенденції трансформації структури міжнародної торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/prvs/2008\\_2/0850.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/prvs/2008_2/0850.pdf)
11. Єлісеєнко О.В., Скобєлева Г.С. Світове господарство і міжнародні економічні відносини [Електронний ресурс] / Єлісеєнко О.В. // Світове господарство і міжнародні економічні відносини – 2014.
12. Зовнішньоторговельний баланс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

### INVESTMENT AND INNOVATIVE TOOLS TO SUPPORT ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

Піщулін А.С.

магістр з менеджменту, аспірант,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

*У статті розглядаються проблеми забезпечення стійкого економічного зростання національної економіки. Проаналізована роль України на міжнародній арені в рамках інвестиційної привабливості, рівня економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності української економіки. Надані основні чинники низької інвестиційної привабливості економіки України. Розглядаються основні напрямки для поліпшення конкурентоздатності національної економіки та вихід на новий етап розвитку економіки. Обґрунтовані необхідні заходи для покращення інвестиційної привабливості національної економіки України.*

**Ключові слова:** іноземні інвестиції, механізм економічної стабільності, глобальний індекс конкурентоздатності, підвищення конкурентоздатності економіки, подолання кризи, інноваційна економіка.

*В статье рассматриваются проблемы обеспечения устойчивого экономического роста национальной экономики. Проанализирована роль Украины на международной арене в рамках инвестиционной привлекательности, уровня экономической свободы и глобальной конкурентоспособности украинской экономики. Предоставлены основные факторы низкой инвестиционной привлекательности экономики Украины. Рассматриваются основные направления для улучшения конкурентоспособности национальной экономики и выход на новый этап развития экономики. Обоснованы необходимые меры для улучшения инвестиционной привлекательности национальной экономики Украины.*

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, механизм экономической стабильности, глобальный индекс конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности экономики, преодоления кризиса, инновационная экономика.

*This paper addresses the problem of sustainable growth of the national economy. The role of Ukraine in the international arena within the investment attractiveness of economic freedom and global competitiveness of the Ukrainian economy. Provided the main factors of low investment attractiveness of Ukraine's economy. The main areas to improve the competitiveness of the national economy and entering a new stage of economic development. Grounded necessary measures to improve the investment attractiveness of the national economy of Ukraine.*

**Keywords:** foreign investment, economic stability mechanism, the global index of competitiveness, improve the competitiveness of the economy, to overcome the crisis, innovative economy.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах глобалізації та інтеграції державних економік характерною ознакою є активізація інноваційної діяльності. Визначними чинниками розвитку держави у сучасних умовах глобалізації стають такі фактори як наука, освіта й інновації. Країна, що прагне досягнення конкурентоздатності на міжнародній арені, повинна забезпечити конкурентоздатність своєї національної економіки, в умовах глобалізації. Конкурентоздатність національної економіки досягається здебільшого за рахунок інновацій. Успішна інноваційна країна вибудовує власну інноваційну політику: формуються національні інноваційні системи, розробляються стратегії інноваційного розвитку, збільшуються витрати

на наукові дослідження. Вдала інноваційна стратегія дозволяє державам у короткий термін здійснювати економічні прориви.

Україна знаходиться у важкій ситуації, коли розвиток тенденцій деградації вітчизняної науки та виробництва можуть законсервувати технологічну та економічну відсталість країни, зробити незворотним розрив із розвинутими країнами. Саме тому набуває актуальності прискорення в країні темпів економічного зростання на інноваційній основі, що буде сприяти створенню конкурентоздатної національної економіки і як наслідок – умов для виходу з кризи. Країні потрібна стратегія реалізації внутрішніх резервів економічного росту, переходу від тактики виживання до забезпечення розвитку з

врахуванням сучасних світових тенденцій глобалізації, інтеграції та інноваційного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні теоретичні аспекти інноваційного розвитку розглядаються у працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як Л.І. Абалкінін [1], О.С. Власюком [2], Дж. Гедбрейтом [3], С.Ю. Глазьевим [4], М.П. Денисенком [5], Дж. Кейнсом [6], В.І. Кириленко [7], Д.С. Львовим [8], А.І. Сухоруковим [9], М. Фрідменом [10], І. Шумпетером [11], К. Ерроу [12] та іншими.

**Мета роботи.** Вивчити і проаналізувати інноваційні фактори підвищення конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації для досягнення економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Оскільки новітні технології визначають не лише довгострокові перспективи економічного зростання й поліпшення якості життя населення, а й впливають на конкурентоздатність національної економіки, інноваційний розвиток є одним із пріоритетів державної політики країни.

Інвестори спираються не лише на урядові дані при прийнятті рішення на користь однієї чи іншої держави інвестування, але й в останні роки все більше на звіти Всесвітнього економічного форуму, що свідчить про його зростаючу важливість і об'єктивність. Звіти з глобальної конкурентоздатності публікуються з 1979 року, Україна вперше ввійшла у рейтинг у 1997 році. З цього часу методика розрахунку індексу змінювалася два рази. З 2004 року у звіті розраховується глобальний індекс конкурентоздатності (Global Competitiveness Index), який був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій й довгостроковій перспективі, з огляду на рівень розвитку на цей час і враховуючи, що конкурентоздатність – це набір установ, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни [13].

Індекс розраховується за допомогою дослідження великої кількості компонентів, кожен з яких стосується окремих аспектів конкурентоздатності. Всі компоненти згруповано у 12 складових конкурентоздатності, які дозволяють національним економікам досягти стійкого економічного зростання й довгострокового благополуччя, а саме:

1. Державні, суспільні та приватні установи (показує розвиток інституціонального середовища держави, що формує базу для взаємодії економічних суб'єктів з метою одержання вигод);

2. інфраструктура (є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, які можуть розвиватися в економіці)

3. макроекономічна стабільність (сама по собі не може збільшити продуктивність країни, однак, макроекономічні проблеми серйозно шкодять економіці);

4. охорона здоров'я (від нього залежить якість робочої сили – основного фактору виробництва у країнах, що розвиваються);

5. освіта (наявність кваліфікованої робочої сили є однією з найважливіших складових економічного зростання);

6. ефективність ринку товарів та послуг (країни з ефективними ринками виробляють необхідний асортимент товарів і послуг з урахуванням умов попиту-пропозиції);

7. розвиненість фінансового ринку (ефективний фінансовий сектор дає можливість розміщення ресурсів, зекономлених громадянами країни або інвестованих іншими країнами, там, де ці ресурси є найбільш продуктивними);

8. стан ринку праці (ефективність і гнучкість ринку праці вкрай важливі, оскільки вони гарантують, що працівники використовуватимуться в економіці найбільш ефективно та матимуть достатньо ініціативи для того, щоб працювати цюнайкраще);



Рис. 1. Глобальний індекс конкурентоздатності 2016 р. [13]

9. оснащеність новими технологіями (у цій групі оцінюється швидкість, з якою економіка переймає існуючі технології для підвищення продуктивності своїх секторів);

10. розмір ринку (впливає на продуктивність, оскільки великі ринки дозволяють компаніям користуватися економією на масштабі);

11. рівень розвитку бізнесу (стосується загальної якості бізнес-мереж країни);

12. інноваційний потенціал.

Таким чином, показник глобальної конкурентоздатності складається з дванадцяти основних груп факторів, що впливають на конкурентоздатність економіки країни на глобальному рівні. Всі ці фактори входять до основних чотирьох груп: економічні, політичні, науково-технічні та соціальні. Звісно, до дванадцяти груп увійшли не всі фактори, що можуть впливати на конкурентоздатність, проте більшість дослідників наголошують на пріоритеті інноваційних факторів, як факторів, що забезпечують довгострокову перевагу економіки [14].

На рис. 1 наведено глобальні індекси конкурентоздатності України (85 місце з 138) та Польщі (36 місце). Глобальний індекс конкурентоздатності вказує основні проблемні місця української економіки. У найгіршому стані (найбільший розрив у порівнянні з Польщею) знаходиться показник макроекономічної стабільності, цей показник сам по собі не збільшує чи зменшує продуктивність країни, проте він досить суттєво впливає на рівень її інвестиційної привабливості, тому що основні інвестиції, що спрямовані на інновації, відносяться до середньо- і довгострокових, для яких фактор стабільності у країні є одним із вирішальних при прийнятті рішень щодо інвестування (за умови нестабільності компанії не в стані прийняти обґрунтовані рішення, інвестори стикаються з проблемою високого рівня невизначеності, фінансові установи не в змозі сформулювати стратегію).

Другий показник, у якому спостерігається найбільший розрив – стан ринку праці. Ринки праці повинні бути гнучкими, щоб забезпечувати швидке переміщення працівників з одного сектора в інший і допускати коливання зарплати без значних соціальних потрясінь. Крім того, ефективні ринки праці повинні забезпечувати чіткий зв'язок між стимулами для працівників і їхньою діяльністю, а також найкраще використання наявних талантів. Більше того, здоровий та правильно функціонуючий ринок праці буде забезпечувати справедливе матеріальне винагородження для працівників, що буде одним з факторів їхньої мотивації до досягнення поставлених завдань. Вдоволеність працівників може стимулювати такий фактор інноваційної діяльності, як внутрішні інновації, коли перспективні ідеї надходять «знизу» від вмотивованого колективу на підприємстві. Деякі вчені вже висловлюють думку, що інновації, ініційовані корис-

тувачами, більш дієві, ніж класичні, ініційовані підприємствами [15].

Потрібно наголосити, що глобальний індекс конкурентоздатності України демонструє тенденцію на спад (2012 рік – 73 місце, 2014 – 76, 2016 – 85), що зумовлено збільшенням зростання у проблемних факторах, тому що при відсутності достатньої інноваційної активності передові держави поступово збільшують ефективність, а Україна залишається на попередніх позиціях, та навіть втрачає деякі за рахунок зменшення конкурентоздатності її товарів на глобальному ринку. Міжнародний економічний форум виділяє три етапи розвитку економіки: економіка – рухома факторами; економіка – рухома ефективністю; економіка – рухома інноваціями. Економіка України знаходиться на перехідному етапі від першої до другої стадії, що в умовах глобалізації та успішних світових економік, рухомих інноваціями, свідчить про відставання держави.

Слід виділити основні чинники за рахунок яких, згідно досліджень Міжнародного економічного форуму, Україна посідає 85 місце рейтингу, тобто основні проблеми низької конкурентоздатності національної економіки. Міжнародний економічний форум наголошує на таких основних проблемах (наводиться у порядку від більш до менш впливових): корупція; політична нестабільність; інфляція; неефективна урядова бюрократія; доступ до фінансування; нестабільність уряду; податкові ставки; податкові правила; нормативні акти в іноземній валюті; недостатнє постачання інфраструктури; обмежувальні норми трудового законодавства; недостатня здатність до інновацій; злочинність і крадіжки; погана трудова етика в національній робочій силі; погана громадська охорона здоров'я; малоосвіченого робоча сила.

Звісно, що це тільки основні проблеми, які потрібно вирішити уряду для створення позитивного інвестиційного іміджу країни та для поступового руху у напрямку інноваційної економіки, проте вони добре відповідають на питання пошуку основних векторів для виходу з належної ситуації.

Стимулювання інноваційної діяльності підприємств в Україні передбачає підготовку відповідного базису для стійкого інноваційного розвитку економіки:

1. подолання монополізму;
2. усунення адміністративних бар'єрів і корупції [16];
3. пряму фінансову підтримку інноваційних процесів, яка полягає в безпосередньому фінансуванні перспективних наукоємних виробництв за рахунок бюджетних коштів;
4. надання безвідсоткових або пільгових позик і грантів;
5. державне замовлення на інноваційні продукти і проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт із

щорічним моніторингом результативності його виконання;

6. підвищення якості міжнародного трансферу технологій у промисловість;

7. державні виплати провідним науковим установам і вченим (гранти на дослідження);

8. фіскальні пільги для підприємств-новаторів, а саме: пільгове оподаткування компанії, які впроваджують інновації; податковий кредит; перетворення короткострокового грошового кредиту в довгостроковий, що, в свою чергу, вимагає коректування різних нормативних актів;

9. розвиток організаційно-правових форм інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури (науково-дослідних установ, освітніх закладів, консалтингових фірм, фінансово-кредитних установ, страхових компаній, центрів сприяння розвитку і впровадження інновацій, науково-технологічних парків (технопарків), інкубаторів бізнесу, венчурних фондів і фірм тощо);

10. податкові пільги для вищих навчальних закладів, наукових установ і організацій в обсягах і напрямках, визначених чинним законодавством, що забезпечило б збалансування розвитку секторів науки та зміцнення зв'язків між ними, розвиток фундаментальних і прикладних

наук, формування мережі наукових центрів, докорінну перебудову наукової експериментальної бази;

11. сприяння комерціалізації науково-дослідних розробок;

12. стимулювання творчої активності, створення умов для її розвитку [17].

**Висновки.** Таким чином, в умовах глобалізації та інтеграції національних економік, українська економіка потребує суттєвих зусиль з боку уряду, підприємців та інвесторів для подолання розриву з економіками успішних світових держав-лідерів. Подолання такого розриву потребує чіткого плану та поступових дій, тому що подолання відставання за короткий проміжок часу не можливе.

Результати науки та інноваційної діяльності в сучасному світі – основне джерело розвитку економічного, соціального, тобто підвищення інноваційної складової у діяльності промислових підприємств повинно стати основним з напрямків підвищення конкурентоздатності національної економіки України. Головним завданням держави повинно стати подолання корупції, визначення ефективних форм державної підтримки інноваційної діяльності та активізація інноваційних процесів в країні в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 5–9.
2. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки: Монографія / За ред. О.В. Власюка. – К.: Знання, 2005. – 378 с.
3. Galbraith J.K. Economics in perspective: A critical history. – Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1987. – 324 p.
4. Глазьев С.Ю. О концепции макроэкономической политики в свете обеспечения экономической безопасности страны (14.11.2007) // – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.old.glazev.ru>.
5. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: Монографія / Денисенко М.П., Михайлова П.І., Грищенко І.М., Гречан А.П. та ін.; За ред. д.е.н. проф., М.П. Денисенка, д.е.н., проф. П.І. Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 360 с.
7. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
8. Львов Д.С. Экономика развития: Монография. – М.: Экзамен, 2002. – 512с.
9. Сухоруков А.І., Ладюк О.Д. Фінансова безпека держави: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 192 с.
10. Friedman M., Friedman R. Tyranny of the status quo. – S. Diego; N. Y. et.c., 1984. – 192 p.
11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
12. Arrow J.K. Essays on the Theory of Risk Bearing. – Amsterdam: North-Holland, 1970. – 278 p.
13. World Economic Forum. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
14. Фонд Ефективне Управління. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>.
15. Зайцева А.С. Новые акценты в развитии инновационной деятельности: инновации, инициируемые пользователями. – Форсайт – № 2, 2011.
16. Андреюк Н.В., Загайнова Н.Л. Теория инноваций и теория конкуренции: сущностное содержание и реалии новой экономики – Вестник ПГТУ. – 2013. – № 3 (19). – С.24-34.
17. Андреюк Н.В. Інноваційний аспект конкурентоспроможності України – Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка – № 158 – 2014 р.

УДК 334.06.01:339.56:332.122

## ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ КЛАСТЕР ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

## INTERREGIONAL EXPORT-ORIENTED CLUSTERS AS INSTRUMENT TO DEEPEN INTERNATIONAL COOPERATION IN THE AGRARIAN FOOD SECTOR OF ECONOMY

Полівода К.І.

аспірант,

Миколаївський національний аграрний університет

Зверев О.А.

магістр,

Миколаївський національний аграрний університет

*У статті розглянуто визначення експортоорієнтованого міжрегіонального кластера, можливі чинники, що ускладнюють впровадження кластерної моделі розвитку в Україні, регіонально-галузевий розподіл кластерів, розвиток транскордонних кластерів, а також розкрито питання реалізації кластерних ініціатив за умови активізації державної регіональної політики у сфері кластеризації.*

**Ключові слова:** агропродовольчий сектор, агропродовольчий кластер, експорт, експортоорієнтований кластер, експортоорієнтований міжрегіональний кластер, кластер, міжнародне співробітництво, транскордонний кластер.

*В статье рассмотрены определения экспортоориентированного межрегионального кластера, возможные факторы, затрудняющие внедрение кластерной модели развития в Украине, регионально-отраслевое распределение кластеров, развитие трансграничных кластеров, а также раскрыты вопросы реализации кластерных инициатив при активизации государственной региональной политики в сфере кластеризации.*

**Ключевые слова:** агропродовольственный сектор, агропродовольственный кластер, экспорт, экспортноориентированный кластер, экспортноориентированный межрегиональный кластер, кластер, международное сотрудничество, трансграничный кластер.

*The article considers the definition of export-oriented interregional cluster possible factors that complicate the implementation of cluster model of development in Ukraine, regional-sectoral distribution of clusters, development of of transborder cluster and disclosed the implementation of cluster initiatives on condition of activation of the state regional policy in the clustering.*

**Keywords:** agri-food sector, agri-food cluster, export, export-oriented cluster, export-oriented interregional cluster, cluster, international cooperation, transboundary cluster.

**Постановка проблеми.** Налагодження ефективного міжнародного співробітництва в агропродовольчому секторі економіки на практиці потребує сприяння на рівні державної влади та органів місцевого самоврядування створенню та розвитку інтеграційних форм просторової організації та саморозвитку міжрегіональних економічних систем, таких як міжрегіональні кластери, макрорегіони, фінансово-промислові групи.

У контексті формування експортного потенціалу регіону і його нарощування, спираючись на реалізацію засад стратегії міжнародного співро-

бітництва країни і підвищення її конкурентоздатності, створення кластерів набуває актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Сьогодні теоретичні аспекти міжнародних кластерів достатньо широко розроблено і висвітлено у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених та авторів, таких як: С.О. Біла, Я.А. Жаліло, В.І. Жук., Л.М. Радченко, М.В. Устименко, О.В. Шевченко та інші, але специфіку експортоорієнтованих міжрегіональних кластерів мало висвітлено в літературі, тому ми вважаємо за необхідне розглянути експортоорієнтований міжрегіональний кластер як інструмент погли-

блення міжнародного співробітництва в агропродовольчому секторі економіки.

**Постановка завдання.** Розкрити місце експортоорієнтованого міжрегіонального кластеру в поглибленні міжнародного співробітництва в агропродовольчому секторі економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Потужний інноваційний потенціал щодо активізації регіонального розвитку має створення регіональних та міжрегіональних кластерів, що стимулюють поглиблення міжнародного співробітництва в агропродовольчому секторі економіки. Регіональні та міжрегіональні кластери формують міцне підґрунтя для вирішення питань зайнятості та експортозаміщення, прискорюють зростання конкурентного потенціалу територій [1, с. 4].

Інтенсифікація прямих іноземних інвестицій сприяє розширенню і модернізації виробництва в агропродовольчому секторі економіки, розвитку інноваційної інфраструктури, є поштовхом для розвитку суміжних галузей в агропродовольчому секторі економіки. Інтенсифікація міжнародної торгівлі сприяє кластерному розвитку. Збільшення обсягів експорту веде до збільшення виробництва, що сприяє розвитку співпраці між підприємствами в агропродовольчому секторі економіки, горизонтальної та вертикальної інтеграції між ними, а це, в свою чергу, позитивно впливає на ефективність діяльності аграрних підприємств, які взаємодіють в межах кластеру як на території України, так і за її межами [8, с. 37].

У проєкті розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» наголошено, що «Найважливішим показником діяльності кластерів є їх висока конкурентоздатність на світовому ринку» [4].

Міжнародне співробітництво визначається як універсальна форма організації спільного або взаємоузгодженого виробництва за участю іноземних партнерів двох або декількох країн, заснована на розподілі виробництва продукції, комерційне співробітництво, взаємну гарантію ризиків, спільний захист інвестицій і промислових секретів. В основі такої форми співробітництва лежать міцні і тривалі зв'язки кооперативного характеру, вироблені та узгоджені наперед наміри, що закріплені в довготривалих угодах і договорах [3, с. 30-31]. Тому кластери є одним із основних характерних інструментів поглиблення міжнародного співробітництва.

Поширення світового досвіду створення кластерів відбувається завдяки міжнародній підтримці – Проєкту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку»; Координатору проєктів ОБСЄ в Україні; Агентству США з міжнародного розвитку (USAID) тощо [1, с. 17].

Кластерними ініціативами охоплено майже всі регіони України (табл. 1), що свідчить про зацікавленість компаній у створенні бізнес-

мереж та забезпечує надійну платформу для формування кластерної політики в агропродовольчому секторі економіки. Наразі переважна більшість українських кластерів, кількість яких за різними оцінками складає близько 50, перебувають на стадії становлення [1, с. 17].

Таблиця 1  
**Регіонально-галузевий розподіл кластерів в Україні**

Вид економічної діяльності	Регіон
Харчова промисловість	АР Крим, Полтавський, Запорізький, Хмельницький, Одеський, Донецький, Вінницький, Харківський
Сільське господарство	Донецький, Дніпропетровський, Сумський, Вінницький, Харківський, Чернівецький
Деревообробка	Рівненський, Львівський, Закарпатський
Легка промисловість	Хмельницький, Луганський, Івано-Франківський
Рибальство та рибне господарство	АР Крим, Одеський, Херсонський

*Джерело: [6], сайти облдержадміністрацій України*

Також перспективним напрямом для України є створення транскордонних кластерів. Зважаючи на те, що 19 з 25 регіонів України є прикордонними, Україна має значні можливості співпраці з іноземними компаніями у рамках транскордонних кластерів.

Але існують чинники, які ускладнюють впровадження кластерної моделі розвитку в Україні. До них можна віднести:

- відсутність підтримки кластерних ініціатив з боку держави;
- слабкість кластерів через високий рівень конкуренції на зовнішньому ринку, наявність «агресивних» постачальників та вимогливих споживачів;
- брак іноземних інвестицій та венчурного капіталу, які є важливим джерелом розвитку кластерів у розвинутих країнах;
- недосконалість законодавчої бази для функціонування кластерів, значні бюрократичні перешкоди для розвитку підприємництва;
- непослідовність у реалізації довгострокових стратегій у зв'язку з нестабільністю політичної ситуації;
- відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про існуючі та потенційні кластери, що перешкоджає створенню у суспільстві розуміння переваг кластерних об'єднань, а також цілісної картини про функціонування та результати діяльності вже наявних кластерів як на території України, так і за її межами [1, с. 19-20].

Великі за розмірами підприємства-експортери отримують широку підтримку невеликих регіональних постачальників, які здатні забезпечити швидкий доступ до якісних ресурсів [7, с. 27].

У системі міжнародного співробітництва посилюється роль транснаціональних корпорацій, які часто виступають основними гравцями потужних кластерних утворень, сприяють встановленню виробничих, збутових зв'язків з підприємствами інших країн та іншими транснаціональними корпораціями, сприяючи при цьому формуванню міжнародних експортоорієнтованих кластерів в агропродовольчому секторі економіки [7, с. 28].

Зважаючи на значну експортоорієнтованість української економіки та європейський вибір, необхідно підтримувати розвиток транскордонних кластерів. Водночас, для не прикордонних територій, створювати нові типи кластерів, які сприятимуть інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків регіону – експортоорієнтовані міжрегіональні кластери. Вони передбачають доповнення виробничого досвіду підприємств науково-технічним потенціалом освітніх установ, напрацюваннями громадських організацій за державної фінансової підтримки на різних рівнях із метою продукування конкурентоздатного продукту чи послуги, готового до просування на міжнародному ринку. Їх ефективне функціонування обумовлюється наявністю єдиного інноваційного та інформаційного простору між регіонами-учасниками кластеру, який передбачає реальний трансферт технологічних, наукових розробок та управлінських рішень; розвиненість швидкого транспортного сполучення для інтенсивного обміну ресурсами [5, с. 28].

Експортоорієнтований міжрегіональний кластер – це мережеве добровільне об'єднання різних підприємницьких, державних, громадських структур і вже існуючих регіональних кластерів міжгалузевої спрямованості, метою якого є сприяння виходу учасників кластеру на зовнішній ринок відповідно до кон'юнктури на світовому ринку [5, с. 30].

Експортоорієнтований міжрегіональний кластер є гідною заміною агентств регіонального розвитку (RDA) або стимулювання експорту (APA) (до речі, вони є основними суб'єктами в процесі реалізації експортного потенціалу регіонів закордоном), оскільки він засновується на державно-приватному партнерстві і на відміну від агентств, не потребує 100% державного фінансування. Власне, такий кластер стане ефективним засобом підтримки підприємств у започаткуванні зовнішньоекономічної діяльності, скороченні їх витрат на організацію експортних операцій та інтеграції до світових виробничих і постачальницьких ланцюжків. При цьому одним із основних завдань діяльності кластера є налагодження зовнішньоекономічних зв'язків між фірмами на цільових закордонних ринках,

що дозволить підвищити якість товарів (послуг), призначених для внутрішнього споживання, наростити обсяги виробництва і експорту продукції в межах декількох регіонів [5, с. 30].

Агропродовольчі кластери є своєрідним локомотивом динамічного розвитку сільського господарства та переробної промисловості, спрямованим на підвищення рівня та якості продовольчого забезпечення населення регіону. Крім того, формування агропромислових кластерів може стати одним із перспективних напрямків як у вирішенні стратегічних завдань агропродовольчої сфери, так і в підвищенні стійкого економічного розвитку регіону [2, с. 80].

Реалізація кластерних ініціатив можлива лише за умови активізації державної регіональної політики у сфері кластеризації та створення сприятливого макроекономічного, інформаційного та правового середовища. Необхідно побудувати надійну інформаційну платформу для розвитку кластерів, здійснювати ретельний аналіз та коригування кластерної політики на кожній стадії кластерного процесу, об'єднувати зусилля держави, приватного сектору та громадських організацій щодо сприяння розвитку регіональних та міжрегіональних кластерів в агропродовольчому секторі економіки України та розширення експортоорієнтаційної політики вітчизняних кластерів на зовнішніх ринках [1, с. 19-20].

Таким чином, ми розуміємо експортоорієнтований міжрегіональний кластер в агропродовольчому секторі економіки виключно як мережу підприємств і установ, об'єднаних розв'язанням проблем з просування товарної номенклатури агропродовольчої продукції на міжнародний ринок, при чому у структурі валового випуску експортна продукція має займати від 25 до 50%. Інакше, при перевищенні цього рівня, кластерному утворенню загрожує нестабільність, і навіть швидкий розпад внаслідок реакції на падіння чи кризи на відповідних товарних ринках [5, с. 30].

**Висновки з проведеного дослідження.** Експортоорієнтовані міжрегіональні кластери відіграють важливе місце в поглибленні міжнародного співробітництва в агропродовольчому секторі економіки. Кластерні ініціативи поширюються по всій території України та знаходяться на стадії становлення. Виключно агропродовольчі експортоорієнтовані кластери є запорукою розвитку сільського господарства на території України та інструментом підвищення стійкого економічного розвитку регіонів. Але існують деякі труднощі у впровадженні кластерів на території України, тому необхідно вдосконалювати кластерну модель. Експортна політика України орієнтована на аграрну сферу, тому розвиток експортоорієнтованих міжрегіональних кластерів в агропродовольчому секторі економіки є важливою складовою поглиблення міжнародного співробітництва.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук; за ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
2. Княженко І.І. Економікоматематичне моделювання агропродовольчого кластера регіону / І.І. Княженко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 4 (32). – С.79-82.
3. Полівода К.І. Аналіз феномену міжнародного міжрегіонального співробітництва / К.І. Полівода / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип.20 ч.1. – С.30-33
4. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://biznes.od.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=499&Itemid=33](http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33)
5. Радченко Л.М. Експортоорієнтований міжрегіональний кластер як інструмент нарощування і реалізації експортного потенціалу регіону / Л.М. Радченко / Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – С.26-31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1395>
6. Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org>
7. Устименко М.В. Формування і розвиток кластерів в умовах глобалізації / М.В. Устименко / Вісник ОНУ ім. І.І.Мечникова. – т.20. – вип.4. – 2015. – с. 26-31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://visnyk-onu.od.ua/journal/2015\\_20\\_4/7.pdf](http://visnyk-onu.od.ua/journal/2015_20_4/7.pdf)
8. Enright M.J., Ffowcs-Williams I. Local Partnership, Clusters and SME Globalization. OECD: Workshop paper, 2001. – 38 p.

УДК 339.9

## ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АСЕАН

### THE POTENTIAL FOR ECONOMIC DEVELOPMENT ASEAN

**Сардак С.Е.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри економіки  
та управління національним господарством,  
Дніпропетровський національний університет  
імені Олеся Гончара

*У статті ідентифіковано потенціал економічного розвитку АСЕАН. Досліджено історичні аспекти створення інтеграційного об'єднання АСЕАН. Оцінено сучасний економічний стан АСЕАН у світовому господарстві. Проаналізовано наявні та визначено майбутні тенденції розвитку АСЕАН. Розкрито проблематику та перспективи розвитку АСЕАН.*

**Ключові слова:** АСЕАН, Асоціація держав Південно-Східної Азії, інтеграційне об'єднання, потенціал, економічний розвиток, світове господарство, тенденції, проблематика, перспективи.

*В статье идентифицирован потенциал экономического развития АСЕАН. Исследованы исторические аспекты создания интеграционного объединения АСЕАН. Оценено современное экономическое состояние АСЕАН в мировом хозяйстве. Проанализированы существующие и определены будущие тенденции развития АСЕАН. Раскрыты проблематика и перспективы развития АСЕАН.*

**Ключевые слова:** АСЕАН, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, интеграционное объединение, потенциал, экономическое развитие, мировое хозяйство, тенденции, проблематика, перспективы.

*The article identified the potential for economic development of ASEAN. Researched historical aspects of the creation of ASEAN integration Association. Assessed the current economic state of ASEAN in the world economy. Analyzes existing and identified future trends in the development of ASEAN. Solved the problems and prospects of development of ASEAN.*

**Keywords:** ASEAN, Association of Southeast Asian Nations, integration, capacity, economic development, world economy, trends, problems, prospects.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) є важливим елементом історично сформованого механізму політичної, військової та соціально-економічної безпеки і міжнародного співробітництва у Південно-Східній Азії (ПСА), насамперед у Індокитаї та значною мірою в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР). Навколо АСЕАН концентрується низка механізмів і структур, в основі яких лежить система «діалогів», «примусів» та «політичного хеджування» з провідними державами світу, сформована ще у 70-х роках. Сучасними партнерами по співробітництву з АСЕАН є Австралія, Індія, Канада, Китай, Нова Зеландія, Пакистан, Республіка Корея, Росія, США, Японія та Європейський Союз [2; 14]. Відповідно, дослідження потенціалу економічного розвитку АСЕАН є питанням, актуальним для сфери міжнародних економічних відносин, що в умовах глобалізації підвищує своє значення і пріоритетність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми

і на які спирається автор. Дослідженням різнобічних аспектів економічного розвитку АСЕАН протягом тривалого періоду займалися українські науковці: М. Згуровський [3], О. Коломієць [4], Ю. Курнишова [6], К. Маркевич [9], С. Мариніна [8], Д. Марущак [11], Ю. Пахомов [3], В. Сіденко [9], А. Філіпенко [3], В. Юрчишин [9]. На пострадянському просторі дані питання вивчали зарубіжні вчені: Л. Васильєв [1], І. Коміссіна [5], М. Малетін [7], О. Мартинова [10], М. Потапов [12], О. Салицький [12], О. Шахматов [12].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на ґрунтовне дослідження діяльності регіонального інтеграційного об'єднання АСЕАН, вищенаведеними авторами недостатньо чітко ідентифіковано потенціал економічного розвитку АСЕАН у площині визначення наявних та майбутніх тенденцій, а також проблематики і перспектив його розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даного дослідження є ідентифікація потенціалу економічного розвитку АСЕАН. Для досягнення даної мети було

поставлено та вирішено комплекс завдань: дослідити історичні аспекти створення інтеграційного об'єднання АСЕАН; оцінити сучасний економічний стан АСЕАН у світовому господарстві; проаналізувати наявні та визначити майбутні тенденції розвитку АСЕАН; розкрити проблематику та перспективи розвитку АСЕАН.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Історично створення інтеграційного об'єднання АСЕАН (офіційно англійською Association of Southeast Asian Nations – ASEAN) відбулося 8 серпня 1967 р. у Бангкоку. Засновниками були Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, а з часом до нього приєдналися Бруней-Даруссалам (1984 р.), В'єтнам (1995 р.), Лаос і М'янма (1997 р.) та Камбоджа (1999 р.). Статус спостерігача мають Папуа-Нова Гвінея і Східний Тимор, який планується прийняти у повноправні члени. Побудова АСЕАН була зумовлена наявністю тривалих конфліктів у ПСА та необхідністю військово-політичної стабілізації у АТР задля забезпечення інтересів глобальних суб'єктів (держави-лідери, потужні ТНК, міжнародні організації та світова еліта), що з часом позитивно вплинуло на долю розвитку цього регіонального об'єднання [1, с. 82; 3, с. 233; 13]. Відповідно, роль геополітичного та військового складників у розвитку даного інтеграційного об'єднання не може бути применшеною і, вірогідно, буде домінувати в подальшому.

Юридично АСЕАН функціонує на підставі Статуту, який набрав чинності 15 грудня 2008 р. Вищим органом АСЕАН є зустрічі глав держав та урядові саміти, що проходять раз у півріччя. Поточне керування діяльністю АСЕАН здійснює Координаційна рада АСЕАН. Базою взаємовідносин країн «десятки» постають три декларації згоди АСЕАН – 1976 р., 2003 р. і 2011 р., а також Договір про дружбу і співробітництво в Південно-Східній Азії (Балійський договір) 1976 р., який припускає з 1987 р. можливість приєднання позарегіональних держав. У жовтні 2003 р. до цього договору приєдналися Китай та Індія, в липні 2004 р. – Японія та Пакистан,

у листопаді 2004 р. – Росія і Південна Корея, у липні 2005 р. – Нова Зеландія і Монголія, у грудні 2005 р. – Австралія, у липні 2009 р. – США, у липні 2010 р. – Туреччина і Канада [2; 14].

Економічний потенціал АСЕАН у світовому господарстві є значним (табл. 1). У 2015 р. чисельність населення становила майже 629 млн., ВВП був понад 2,4 трлн. дол. США, міжнародна торгівля товарами – понад 2,2 трлн. дол., залучення прямих іноземних інвестицій – майже 12 млрд. дол. США, що засвідчує дієвість і впливовість АСЕАН як регіональної організації [14].

Переважна більшість базових показників упродовж 2012–2015 рр. зростала. Тенденцію скорочення демонструють показники зростання ВВП та ВВП на душу населення, що можна пояснити більшими темпами зростання чисельності населення, сучасною загальносвітовою тенденцією уповільнення темпів приросту ВВП та прямих іноземних інвестицій. Країни АСЕАН є відомими виробниками – експортерами натурального каучуку, пальмової олії, кокосового масла, олова, мідної та хромової руди, але при цьому стимулюється розвиток торгівлі, митної справи, стандартів, інвестиційної діяльності та ділового сектору, який інтегрує сільське й лісове господарство, виробництво і сферу послуг [3, с. 233].

Головними наявними тенденціями економічного розвитку АСЕАН, які розгортатимуться й у довгостроковому періоді, є [1; 4; 5; 11]:

- відповідність сформованого «асеоцентричного» балансу сил у ПСА інтересам ключових геополітичних гравців у АТР – Великобританії, США, Росії, КНР та Японії, взаємини яких є основою стратегічної сталості розвитку АСЕАН;
- колективна залежність подальшого розвитку від подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку країн-членів;
- перманентна побудова в країнах АСЕАН єдиного ринку та виробничої бази з вільного переміщення капіталу, інвестицій, товарів, послуг і трудових ресурсів;
- формування в АСЕАН дієвих механізмів захисту інтересів інвесторів та розвитку бізнесу;

Таблиця 1

Окремі базові показники АСЕАН [14]

Показники	Одиниці	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Загальна площа території	кв. км.	4435617	4435618	4435618	4488839
Загальна чисельність населення	тис.	605801	613571	621 006	628 937
ВВП у поточних цінах	млн. дол. США	2383403	2493421	2519416	2431969
Зростання ВВП	%	6,1	5,2	4,7	4,7
ВВП на душу населення, у поточних цінах	дол. США	3934	4064	4057	3867
Міжнародна торгівля товарами	млн. дол. США	2472300	2511500	2528616	2269859
Експорт	млн. дол. США	1253400	1271100	1292400	1181889
Імпорт	млн. дол. США	1218900	1240400	1236216	1087970
Приплив прямих іноземних інвестицій	млн. дол. США	117099	124865	129 995	119 975
Чисельність відвідувачів	тис.	89225	101055	105 083	108 846

- здійснення модернізації економіки країн АСЕАН, проведення реформ, лібералізація правового та бізнес-середовища;

- спрямування уваги до забезпечення гідного рівня життя населення та зростання чисельності споживачів середнього класу в АСЕАН шляхом активізації соціально-економічних програм у сферах розвитку сільських районів, ліквідації злиденності, соціального забезпечення і зайнятості, освіти, охорони здоров'я, екології, інформатизації, культури і мистецтва;

- нарощення обсягів співробітництва та адаптація податково-торговельної політики країн АСЕАН із широкою низкою держав (у тому числі в останні роки з Барбадо-сом, Білоруссю, Еквадором, Ліхтенштейном, Люксембургом, Чехією).

Також слід ідентифікувати головну проблему розвитку АСЕАН, а саме їх регіональні проблеми, загрози та виклики [1; 4; 6; 10]:

- перманентний вплив потужних держав-лідерів (правонаступників колоніальної та біполярної систем), насамперед Великобританії, США та Росії;

- посилення напруженості в міжнародних відносинах країн ПСА від впливу потужних регіональних конкурентних центрів – Японії та КНР;

- наявність конфліктних моментів у взаємовідносинах АСЕАН і КНР за належність островів у Південно-Китайському морі, що викликає потенційну загрозу перерозподілу політичного впливу між КНР і Японією;

- проблема поділу континентального шельфу і морських економічних зон навколо островів Південно-Китайського моря та територіально-прикордонні суперечності країн – членів АСЕАН (у тому числі між Малайзією та Сінгапуром, Малайзією і Філіппінами, Малайзією та Індонезією);

- процеси інтеграції в АСЕАН розгортаються повільно, й адаптація нових членів і вирівнювання економічного розвитку країн залишаються важливими завданнями;

- суперечності стосовно подальшого управлінського вектору розвитку – від полярного міждержавного статусу до формування залежної організації з наднаціональним керуванням (за аналогом ЄС);

- продовжують руйнівну дію загрози, зумовлені невирішеними міждержавними конфліктами і наявністю в країнах ПСА сепаратистських або екстремістських угруповань і філій міжнародних організацій, що використовують для досягнення своїх цілей терористичні методи.

В останні роки у порядку денному АСЕАН обговорюються різнобічні питання. У стратегічній перспективі АСЕАН має узгоджене бачення свого розвитку і формує такі пріоритети [1; 2; 14]:

- лідери країн ПСА на саміті 2003 р. прийняли другу Декларацію згоди (Балійська згода II, в якій ще раз підтвердили принципи Договору 1976 р. та другого неформального саміту 1997 р. у Куала-Лумпурі) і затвердили стратегічний документ «Бачення АСЕАН 2020 р.»;

- прийнято спільне рішення про створення в Асоціації до 2022 р. «загальної платформи з глобальних проблем», що передбачає формування консолідованої позиції «десятки» з актуальних світових проблем;

- планується створення «мозкового центру» дослідження та протидії загальносвітовій проблематиці у вигляді Інституту миру і злагоди АСЕАН;

- важливе місце в зовнішньополітичній діяльності займають зусилля зі створення в Південно-Східній Азії зони, вільної від ядерної зброї;

- країни АСЕАН декларують небажання її трансформації у військово-політичний блок та милітаризацію економік;

- активно обговорюються питання енергетичної та продовольчої безпеки;

- продовжується поглиблення внутрішньої інтеграції і торгова лібералізація (у 2024 р. планується створення зони вільної торгівлі АСЕАН з Китайською Народною Республікою, Республікою Корея і Японією);

- набувають поширення нові інтеграційні ініціативи АСЕАН із залученням східноазійських та інших тихоокеанських партнерів – «АСЕАН+3», «АСЕАН+6», Східноазійський саміт (САС).

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті ідентифіковано стійку та позитивну динаміку економічного розвитку АСЕАН. Помічено зацікавленість глобальних суб'єктів у сталому функціонуванні АСЕАН як механізму стабілізації суспільного розвитку у ПСА та перманентне поширення інтересу країн і компаній АТР щодо співпраці у форматі локально-цікавих взаємовигідних багатосторонніх відносин. У цілому можна констатувати життєздатність АСЕАН як суб'єкта міжнародних економічних відносин і спрогнозувати високу ймовірність його стійкого розвитку до середини-кінця 20-х років XXI ст. Перспективою подальших розвідок у даному напрямі є дослідження змістовного наповнення механізмів оцінювання перспектив розвитку інтеграційних об'єднань у АТР.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. АСЕАН в начале XXI века. Актуальные проблемы и перспективы / Л.Е. Васильев [и др.]. – М.: ФОРУМ, 2010. – 368 с.
2. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asean.mgimo.ru/ru/asean-c/11-rus/informatsiya/113-assotsiatsiya-gosudarstv-yugo-vostochnoj-azii>.
3. Згуровський М.З. Гео економічні сценарії розвитку і Україна: [монографія] / М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко [та ін.]. – К.: Академія, 2010. – 328 с.

4. Коломієць О.В. Концепція «Співтовариства безпеки» АСЕАН як геополітична модель національної безпеки / О.В. Коломієць // Проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – К.: КиМУ, 2012. – Вип. 4. – С. 211–224.
5. Комиссина И.Н. Перспективы развития АСЕАН: взгляд из России / И.Н. Комиссина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://riss.ru/images/pdf/journal/2012/3/16\\_.pdf](https://riss.ru/images/pdf/journal/2012/3/16_.pdf).
6. Курнишова Ю.В. Фактор суперництва в інтеграційних процесах Азії / Ю.В. Курнишова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1. – С. 181–186.
7. Малетин Н.П. АСЕАН: четыре десятилетия развития: [монография] / Н.П. Малетин. – М.: МГИМО-Университет, 2007. – 312 с.
8. Мариніна С.В. Особливості розвитку інтеграційних угруповань в Азійсько-Тихоокеанському регіоні / С.В. Мариніна // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1–2. – С. 3–6.
9. Маркевич К. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь / К. Маркевич, В. Сіденко, В. Юрчишин. – Київ: Заповіт, 2015. – 116 с.
10. Мартынова Е.С. Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе: новые контуры восточноазиатского регионализма / Е.С. Мартынова // Вестник международных организаций. – 2012. – Т. 7. – № 4. – С. 254–270.
11. Марущак Д.Ю. Інвестиційна політика як засіб реалізації інвестиційної стратегії інтеграційного об'єднання АСЕАН / Д.Ю. Марущак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 4. – С. 13–16.
12. Потапов М.А. Экономика современной Азии: [учебник] / М.А. Потапов, А.И. Салицкий, А.В. Шахматов. – М.: Международные отношения, 2008. – 256 с.
13. Сардак С.Е. Трансформація геоекономічних інтересів суб'єктів глобальної макроекономічної політики / С.Е. Сардак // Економіка та держава. – 2015. – № 8. – С. 10–12.
14. Association of Southeast Asian Nations – Access mode: <http://asean.org/>.

УДК 339.9:911.375:330.3

## ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІ ПОСЛУГИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

### TELECOMMUNICATION SERVICES IN CONTEXT OF CREATIVE ECONOMY ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT

Чала В.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

*В статті теоретично та емпірично доведена важливість впливу фактору телекомунікаційних послуг на обсяги доходів та зовнішньоторговельної діяльності в креативному секторі економіки країни. Аналізується сучасний стан світової торгівлі креативними товарами та послугами, соціо-економічні ефекти від розвитку креативних індустрій як в середині країни так і на міжнародній арені. Робляться прогнози щодо можливих перетворень у креативних індустріях з огляду на подальше розгортання процесів діджиталізації в світі.*

**Ключові слова:** телекомунікаційні послуги, діджиталізація, креативні індустрії, креативна економіка

*В статье теоретически и эмпирически доказывается важность влияния фактора развитости телекоммуникационных услуг на объемы доходов и внешнеторговой деятельности в секторе креативной экономики. Анализируется современное состояние мировой торговли креативными товарами и услугами, социально-экономические эффекты от развития креативных индустрий как внутри страны, так и на мировой арене. Сделаны прогнозы относительно вероятных преобразований в креативных индустриях в связи с дальнейшим усилением процессов диджитализации мировой экономики.*

**Ключевые слова:** телекоммуникационные услуги, диджитализация, креативные индустрии, креативные индустрии, экспорт креативных товаров, экспорт креативных услуг

*In the article there is theoretically and empirically grounded a principal influence of telecommunication services development as a factor of creative economy incomes and exports volumes in the country. The current state of international creative industries market and trade is analyzed. There are described numerous social and economic effects of creative economy development inside and outside the country. Likely effects of further unfolding digitalization on creative industries transformations around the world are discussed.*

**Keywords:** telecommunication services, digitalization, creative industries, creative economy, creative goods export, creative services export

**Постановка проблеми.** Завдяючи розвитку технологій, особливо цифровій революції, прогресу в освіті та інноваціях, креативні та наукоємні індустрії перетворились в один з найбільш динамічних секторів глобальної економіки. Креативна економіка використовує рушійний ефект творчості, технологічності, культури та інновацій для стимулювання інклюзивного та сталого економічного росту та розвитку. До креативних індустрій незмінно відносять всі напрями мистецтва та творів ручної роботи, книговидавництво, кіновиробництво, музику, фестивалі, дизайн, графічну анімацію та відеоігри, рекламні, маркетингові, архітектурні, інжинірингові, дослідницькі, персональні рекреаційні послуги тощо. Вони генерують дохід завдяки торгівлі (експорту) та комерціалізації інтелектуальної власності, стимулюють технологічний прогрес, створюють робочі місця з ширшими

можливостями для працевлаштування всіх сегментів суспільства та пропонують повнішу реалізацію особистості, стимулюють розвиток малих та середніх підприємств, що реалізують послуги та сервіси з великою часткою доданої вартості.

Креативні індустрії не тільки мають визначний мультиплікативний ефект на розвиток національної, але й слугують основою її стійкості в умовах турбулентних явищ у світовій економіці, як красномовно засвідчила практика минулої глобальної фінансової кризи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Динаміка та потенціал креативної економіки, хоча вона ще не набула тоді саме такого визначення, викликали гарячі дискусії вже в середині останнього десятиліття минулого століття особливо серед учених Великобританії та США. Серед значних доробків в цій сфері не можна

не згадати, Б. Ашайма, Р. Буа, Дж. Ведермеєра, Г. Еванса, І. Гілбрехта, М. Гросетті, С. Кратке, Л. Кахл, Л. Лазаретті, Ч. Лендрі, Х. Мартін-Брело, Д. Одретч, А. Скотт, Р. Прагг, Р. Флорида, М. Фрітч, О. Фальк, Г. Хосперс, Дж. Хоукінс. Аналогічними питаннями у країнах займаються Т. Бондарская, К. Бужинська, І. Вахович, А. Високовський, Т. Галахова, В. Журавльов, В. Киризок, Н. Лалін, Д. Лукяненко, Т. Касаєва, В. Куриляк, В. Плотников, А. Попов, О. Чуль, М. Савина, А. Степанов, Т. Толстих, К. Шапошніков та інші.

Вивченню телекомунікаційних послуг як складової та фактору стимулювання постіндустріальної економіки, правового та ринково-інфраструктурного аспекту їх розвитку, особливостей сучасних маркетингових моделей, потенціалу міжнародної конкурентоспроможності тощо в Україні та найближчому зарубіжжі присвятили свої наукові розробки І. Булах, О. Варфоломєєва, С. Воробієнко, Н. Гарматій, В. Гранатуров, Г. Колченко, А. Литвин, А. Олєфір, Ю. Остапенко, С. Павлова, В. Тіпанов, К. Танащук, В. Тронько, В. Хилєнко, Л. Шостак та багато інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не дивлячись на зростаючий градус наукових обговорень та практичної цінності обидвох напрямів досліджень, вченими, дослідницькими центрами та аналітичними агенціями вважається аксіоматичним факторний зв'язок між розвитком телекомунікаційних послуг та креативною економікою. Натомість, систематизації теоретичних доводів та емпіричних оцінок такого впливу досі бракує, а основні рекомендації до державної підтримки зводяться до всіляких заходів щодо атракції міжнародного креативного класу та підтримки малих та середніх підприємств в креативних індустріях.

**Метою даної статті** є встановлення міри та напряму впливу телекомунікаційної галузі на розвиток креативної економіки в теоретичному та емпіричному аспекті на прикладі країн Європи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Технологічні трансформації в сфері комунікацій в результаті цифрової революції та змін в економічному середовищі створили умови для якісно нового процесу розвитку в світовому масштабі. Конвергенція мультимедійних та телекомунікаційних технологій призвели до інтеграції засобів, на основі яких креативне наповнення виробляється, поширюється та споживається. Також вона стимулювала становлення нових форм артистичного та креативного вираження. Не менш важливою складовою стала дерегуляція медійної та телекомунікаційної галузей, відповідна приватизація цих колись повністю державних сфер впливу, приток приватних інвестицій, що разом позитивно вплинуло на збільшення обсягів виробництва та рівня зайнятості.

В таких умовах вклад креативної економіки в інклюзивний розвиток набуває все більшого

визнання та підтримки на національному та глобальному рівнях. В 2010 році Генеральна асамблея ООН прийняла резолюцію стосовно культури та розвитку, а в 2015 році – план дій «Трансформація нашого світу: порядок денний зі сталого розвитку 2030», які підкреслюють важливість різноманіття та вкладу культури у довготерміновий соціо-економічний прогрес глобального масштабу. Як аргументи приводяться оцінки світового експорту та імпорту креативних товарів в сфері дизайну, музики, кіно, телебачення, видавництва, мистецтва, нових медіа тощо, які сягнули в 2015 році, відповідно, 509,8 та 454,4 млрд. дол. США. Особливої уваги заслуговує, що щорічний приріст обсягів торгівлі в цій сфері у новому тисячолітті становить близько 9 % та демонструє високу стійкість незважаючи на кризові явища в світовій економіці. Наприклад, протягом світової фінансової кризи 2008-2010 років світова торгівля скоротилась в середньому на 12%, проте тільки креативні індустрії продемонстрували за цей період зростання на рівні 14%. Також необхідно зауважити, що випереджаючими темпами зростає експорт із країн, що розвиваються та країн Азії. Це свідчить про перспективність розвитку спеціалізації міжнародної торгівлі для подолання поляризації в світовій економіці [1].

За останніми оцінками дослідницької групи «Комедія» під керівництвом професора Р. Флориди станом на початок 2014 року креативні індустрії в глобальному масштабі забезпечують 30 мільйонів робочих місць та генерують 2,25 трлн. дол. США доходів, що складає 3% світового ВВП, а вже на початку 2016 року – 4,2 %. Такі результати значно перевищують аналогічні показники для галузі телекомунікації (1,57 трлн. дол. США) та є порівняно більшими ніж ВВП таких країн, як Індія, Росія та Канада [2].

За оцінками міжнародної компанії Ernst and Young [4], міжнародний ринок креативних товарів характеризується наступними економічними показниками, наведеними в табл.1. Важливо зазначити, що наведені цифри не враховують неформальний сектор глобальної креативної економіки. Обсяг такого сегменту сягав станом на 2013 рік 33 млрд. дол. США неврахованих доходів та 1,2 млн. чоловік зайнятих. Багато з цих робочих місць припадають на індустрію виконавчих мистецтв (театри, концерти, музикальні події, танці, фестивалі тощо) та країни, що розвиваються.

Креативні працівники в середньому більш освічені (щонайменш на 20 % більше років навчання ніж в інших індустріях), більш продуктивні (подекуди до 80% вищий показник ніж в середньому в інших галузях економіки країн), більш незалежні, здатні до власного підприємництва та включають до свого переліку більшу частку молоді, жінок, меншин ніж будь-які інші економічні сфери діяльності. Якщо аналізувати географічну структуру розвитку креативної еко-

Таблиця 1

**Обсяги реалізації, зайнятості та експорту  
по деяких основних креативних товарах в світі, 2013, 2015 рр.**

Найменування товарів/індустрії	Обсяги доходів, млрд. дол. США (2013)	Зайнятість, млн. осіб (2013)	Експорт, млрд. дол. США (2015)
Телебачення	477	3,527	46,9
Музика	65	3,979	
Радіо	47	0,502	
Кіно	77	2,484	
Образотворчі мистецтва	391	6,732	53,7
Журнали та газети	354	2,685	17,2
Книжкове видавництво	143	3,670	16,5
Реклама	285	1,953	17,1
Архітектура та дизайн	222	1,668	318,4
Виконавчі мистецтва	127	3,358	4,4
Комп'ютерні гри	99	0,605	17,8

Джерело: розроблено автором за [3,2]

номіки в світі, то варто зазначити, що ці індустрії в першу чергу сконцентровані на 92 % за обсягами реалізації в Азії, Європі та Північній Америці. Азіатсько-Тихоокеанський регіон лідирує у світі за обсягами доходів та зайнятості у креативному секторі – відповідно, 743 млрд. дол. США (33% від глобального показника) та 12,7 млн. робочих місць (43%). Другим регіоном з огляду на стан розвитку креативних індустрій є Європа [2].

Їх основні економічні характеристики тут складають 709 млрд. дол. США (32%) доходів та 7,7 млн. робочих місць (26%). За ними слідує Північна Америка з такими економічними показниками креативної галузі, як 620 млрд. дол. США. доходів (27%) та 4,7 млн. зайнятих (16%) [4].

Щодо глобальної структури ринку креативної продукції, статистика свідчить, що Північна Америка є головним споживачем цифрового контенту і, одночасно, генерує найбільші доходи в кіно- та телеіндустрії. Європа, натомість, є лідером по реалізації рекламної продукції. Тоді як Азіатсько-Тихоокеанський регіон спеціалізується на виробництві комп'ютерних ігор та архітектурних розробках. Телебачення є ключовою креативною індустрією в Латинській Америці, Карибському регіоні, Африці та на Близькому Сході. Незважаючи на більш помірні цифри, суттєвий вклад у світовій індустрії музики, кіновиробництва та мистецтв, належить саме Латинській Америці та Африці. Вивчення практики окремих країн свідчить, про те, що для Канади найбільш важливими креативними індустріями є музика та виробництво комп'ютерних ігор, для Франції – видавництво книг та реклама. Натомість, кіно та журнали/газети є принципово значущими в Індії, кіно та виконавчі мистецтва – в Китаї, музика – в Туреччині, комп'ютерні ігри та образотворче мистецтво – у Великій Британії, реклама та виконавчі мистецтва – в Австралії,

радіо та образотворче мистецтво – в Південній Африці, кіно і музика – в Нігерії.

Не викликає сумніву і той факт, що сього креативні індустрії мають метрополітичний характер походження та розвитку. Саме в містах відбувається концентрація попиту на розваги всіх форм, що стимулює розквіт культурного різноманіття. Нью-Йорк незмінно вважається основним світовим креативним хабом. Другим традиційно рахується Лондон. Наступними за оцінками ЕУ є Париж, Сан-Франциско як світовий техно-хаб та Сінгапур. Десятку лідерів з кластеризації креативної економіки та привабливості для міжнародних талантів завершують Сідней, Лос-Анжелес, Берлін, Токіо та Барселона. Отже, будь-яка країна що ставить за мету розвиток даного сектору економіки, має розширювати можливості для міжнародного притоку талантів, просувати свої університети та коледжі, підвищувати привабливість для життя та навчання іноземних креативних працівників.

Підтримка розвитку креативних індустрій сьогодні продовжує залежати, в першу чергу, від головного фактору їх виникнення в минулому – прогрес цифрових та телекомунікаційних технологій. Насправді, практичні та теоретичні дослідження свідчать про дуалістичний зв'язок між цими двома явищами. А саме, успішний розвиток креативної економіки стимулює зростання попиту на нові розробки в секторі телекомунікаційних послуг та продуктів. ЮНКТАД чітко класифікує та вимірює комп'ютерні та інформаційні послуги як «пов'язані індустрії» в системі креативної економіки поряд з торгівлею технологіями на основі ліцензій. Так, за оцінками Ernst&Young, вклад креативних індустрій у цифрову економіку склав в ЄС на 2013 рік 200 млрд. дол. США. Тим не менш, зважаючи на визначні обсяги доходів в сфері виробництва програмного забезпечення та трансляції, лише 6,5% всіх платежів роялті в світі були генеровані на

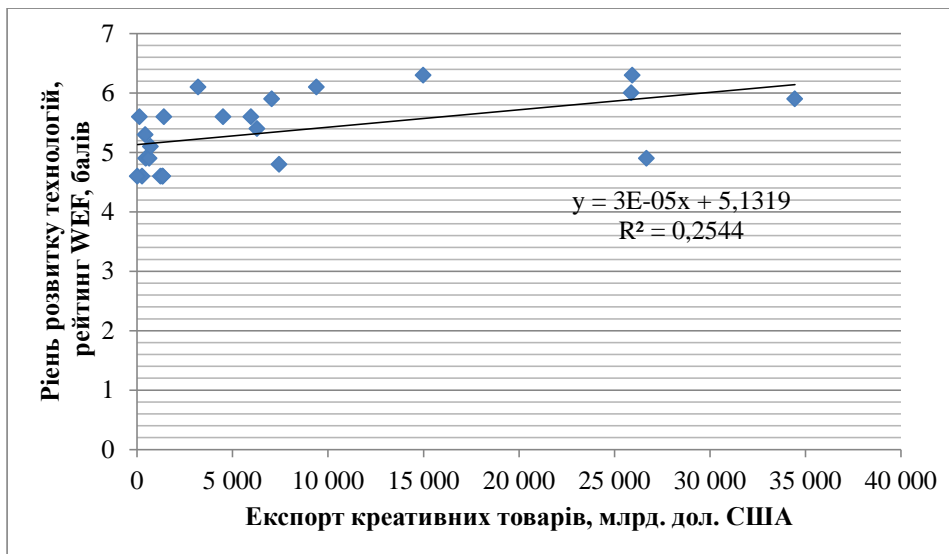


цифровому ринку в 2014 році [5]. Це свідчить, про недостатню винагороду, захист та прозорість міжнародного обміну телекомунікаційними технологіями.

Досить невпевнене підтвердження цій двосторонній гіпотезі проявляється на практиці. Якщо проводити аналіз впливу рівня технологічної готовності (пілар № 9 у щорічному індексі глобальної конкурентоспроможності) на обсяги експорту креативних товарів за 2015 рік та послуг за 2012 рік для 30 розвинутих країн Європи по ЮНКТАД, то результат свідчить про

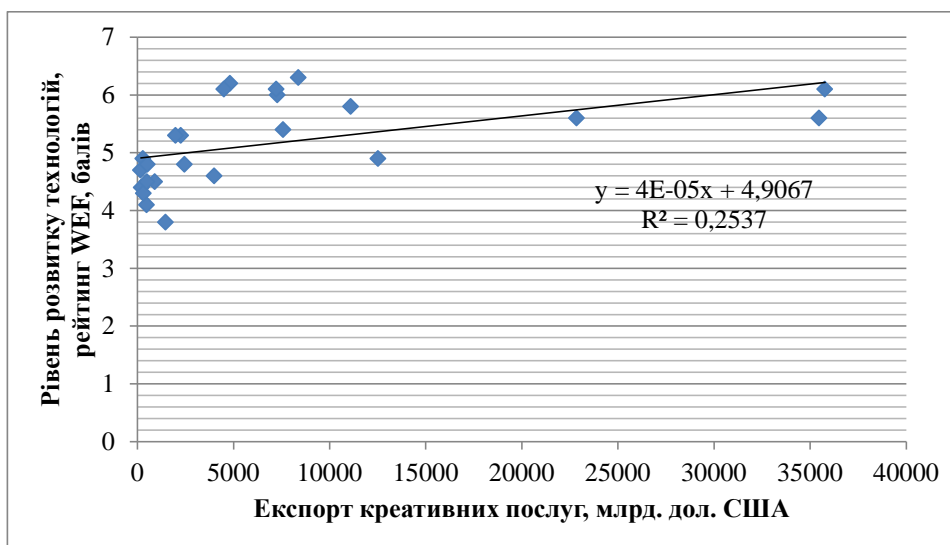
відсутність зв'язку ( $R = 0,322$  та  $R = 0,426$ ). Проте, прибираючи екстремально високі результати Люксембургу по технологічному розвитку та занадто низькі для Фінляндії, Мальти, Кіпру, Швеції, отримуємо показники на рівні  $R = 0,504$  та  $R = 0,503$ . Результати приведені на рис. 1. та рис. 2., та свідчать про наявність зв'язку вцілому для аналізованої групи країн та періоду.

Безсумнівними лідерами з огляду на рівень розвитку сучасних технологій, поширеності на всі сфери суспільства, розвитку ринку телекомунікаційних послуг є Швейцарія, Великобрита-



**Рис. 1. Зв'язок між експортом креативних товарів та оцінкою технологічного розвитку (World Economic Forum) для країн Європи, 2015 р.**

Джерело: розроблено автором за [3;8]



**Рис. 2. Зв'язок між експортом креативних послуг та оцінкою технологічного розвитку (World Economic Forum) для країн Європи, 2012 р.**

Джерело:[3;7]

нія, Швеція, Норвегія, Ісландія, Ірландія, Данія, Нідерланди, Німеччина (рейтингова оцінка вище 6 балів). Щодо обсягів експорту креативних товарів, то у Данії та Бельгії показники суттєво нижчі за свої колеги по технологічному лідерству, не в останню чергу через розмір економік. Франція, наприклад, з найбільшим експортним показником в 34 446 млрд. дол. США в 2015 році має високий, проте не найвищий рейтинг технологічної готовності (5,9 балів або 10-та за списком) [3].

Оцінки дослідницького підрозділу компанії Price Waterhouse Coopers (PwC) «Strategy&» вказують, що весь приріст в креативній економіці є цифровим. Для більшості індустрій діджиталізація абсолютно революціонує способи побудови взаємовідносин з користувачами. Особливо цей процес торкнувся видів економічної активності, пов'язаних із створенням креативного наповнення. Серед перших виступають книжкове та періодичне видавництво, кіновиробництво та телебачення, музика та ігри. В більшості випадків різні види нецифрових креативних товарів та послуг демонструють стагнацію та навіть, подекуди, зникнення, хоча в цілому картина щодо динаміки доходів у креативній економіці є позитивною та сталою протягом довгого періоду. Цифрова частина креативного бізнесу зростає, забезпечуючи 1,2 % щорічного приросту доходів в креативних індустріях починаючи з 2003 року [9, с. 86]. Цей приріст став можливий, в першу чергу, завдяки 22% збільшенню обсягів платежів від кінцевих споживачів за період 2003 - 2013 років, що вказує на прогресуючу зацікавленість фізичних осіб у сплаті за креативний контент. І, не дивлячись на діджиталізацію, скоріш за все, завдяки їй, зайнятість в креативній економіці не тільки не зменшувалась, а й демонструвала недосяжний для інших сфер економічної діяльності щорічний приріст в 4% протягом всіх років нового тисячоліття [10, с. 54].

**Висновки.** При належній підтримці креативність підживлює культуру, програмує подальший соціально-економічний розвиток з фокусом уваги на особистість та являє собою ключовий елемент підвищення рівня зайнятості, інновацій та обсягів торгівлі, одночасно роблячи вклад у соціальну інклюзивність, культурну різноманіт-

ність та сталість суспільства і навколишнього середовища.

Сьогодні креативна економіка змінює моделі культурного споживання. За цими трансформаціями стоїть поширення новітніх комунікаційних технологій. Діджиталізація (оцифровування) – масова адаптація пов'язаних з Інтернетом цифрових технологій та стале використання їх кінцевими споживачами, підприємствами та державою – це явище, що зачепило кожен індустрію та всі види економічних суб'єктів в світі. Для кожної економічної сфери діяльності, діджиталізація змінює способи виробництва, розподілу та продажу їх продукції, а також підхід до управління та конкуренції. Нові покоління споживачів використовують Інтернет, мобільну телефонію, цифрові засоби зв'язку тощо, що дозволяє їм не тільки розширювати спектр культурного досвіду, а й перетворює їх із пасивних спостерігачів у активних учасників створення культурного контенту. Наявність такого відчуття співучасті та, найголовніше, його технологічна можливість, вочевидь, забезпечують подальший економічний розквіт креативних індустрій.

Навіть фактор зміни попиту на креативні блага також пов'язаний з технологічним прогресом. Дійсно, поступове підвищення рівня заробітної плати в розвинутих країнах стимулювало попит на еластичні за доходом продукти, до яких, в тому числі, відносяться креативні товари та послуги. З іншого боку, прогрес та поширення технологій зв'язку суттєво знизили реальні ціни деяких з креативних продуктів та, особливо, ціни на засоби їх опосередкованого споживання, що виявилось у зростаючій кількості попиту.

Цифрові технології дали поштовх мультиплікації засобів передачі креативного контенту для споживачів, такі як відео на замовлення, музичні подкасти, транслявання, комп'ютерні ігри та телевізійні послуги через дротовий, супутниковий та Інтернет зв'язок. Цей процес і сьогодні є актуальним, адже кількість каналів та платформ для комунікації невпинно зростає, генеруючи зростаючий попит на креативний контент. Подальшим завданням креативних індустрій, де б вони не були розташовані, стає запропонувати такий контент в найбільш експресивному та економічно вигідному форматі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. UNCTAD. Creative economy outlook and country profiles: Trends in international trade in creative industries [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unctad.org>
2. Florida R. The global creative economy is a big business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.citylab.com>
3. UNCTAD official site of statistics. Volumes of exports of creative goods 2012-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org>
4. EY. Cultural Times – the First Global Map of Cultural and Creative Industries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.unesco.org>
5. Eliezer C. Report: creative industries contribute \$2.25 trillion globally [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.themusicnetwork.com>

6. UNCTAD. Creative economy report 2008. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.unctad.org/creative economy/2008](https://www.unctad.org/creative%20economy/2008)
7. WEF. Global Competitiveness Report 2011 -2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports>
8. WEF. Global Competitiveness Report 2015 -2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org>
9. PwC. Strategy&. The impact of digitization and the Internet on the creative industries in Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.strategyand.pwc.com/reports/the-digital-future-creative-europe>
10. European Commission. Digital Agenda for Europe: A Europe 2020 Initiative [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ec.europa.eu>

УДК 339.7

## ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ TRANSFORMATION OF FOREIGN EXCHANGE MARKET

Шевченко С.Ю.

студентка,

Університет державної фіскальної служби України

*У статті досліджено сутність та визначено особливості світового валютного ринку. Проаналізовано динаміку світового валютного ринку за останні п'ятнадцять років. Проведено аналіз структурних показників розвитку світового валютного ринку в розрізі видів угод, валют і валютних пар, розташування та категорії учасників, локалізації операцій. Виявлено тенденції зміни масштабів і структури світового валютного ринку під впливом глобалізації.*

**Ключові слова:** світовий валютний ринок, валютні цінності, валютні операції, валютний курс, дилери, фінансові інститути.

*В статье исследована сущность и определены особенности мирового валютного рынка. Проанализирована динамика мирового валютного рынка за последние пятнадцать лет. Проведен анализ структурных показателей развития мирового валютного рынка в разрезе видов сделок, валют и валютных пар, местоположения и категории участников, локализации операций. Выявлены тенденции изменения масштабов и структуры мирового валютного рынка под воздействием глобализации.*

**Ключевые слова:** мировой валютный рынок, валютные ценности, валютные операции, валютный курс, дилеры, финансовые институты.

*In the article, the author considers the concept and identifies features of the modern foreign exchange market. Dynamics of the foreign exchange market over the last fifteen years is analyzed. The structural indicators of the foreign exchange market by transactions, currencies and currency pairs, location and categories of participants, location of transactions. The author reveals scale and trends in the transformation of the global foreign exchange market in recent years under globalization.*

**Keywords:** foreign exchange market, currency values, currency transactions, exchange rate, dealers, financial institutions.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток світового валютного ринку в останні десятиліття визначається процесами фінансової глобалізації, пов'язаними зі зміцненням і розширенням зв'язків між фінансовими системами окремих країн. Сучасний світовий валютний ринок характеризується високою мінливістю, транспарентністю і дерегулюванням, а його структура знаходиться в процесі постійних трансформацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання функціонування світового валютного ринку впродовж останніх десятиліть перебувають у центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Вагомий внесок у теорію світового валютного ринку зробили такі західні вчені: Л. Бальцеревич, В. Веретеннікова, Дж.М. Кейнс, І. Іваненко, Л. Красавіна, Р. МакКінон, Ф. Мишкін, І. Носкова, М. Пейро, М. Фрідмен, Г. Хоггарт, В. Шмельовта ін. Серед українських науковців, чий науковий доробок розкриває окремі аспекти функціонування світового валютного ринку та,

зокрема, його первинного елемента – національного валютного ринку, потрібно виділити О. Барановського, Я. Белінську, О. Береславську, О. Боришкевич, Т. Вахненко, А. Вождова, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриценко, О. Дзюблюка, В. Козюка, С. Корабліна, Т. Кричевську, І. Крючкову, В. Міщенко, О. Петрика, М. Савлука, А. Скрипника, Т. Унковську, С. Шумську, В. Юрчишина.

Незважаючи на наявні дослідження ролі і значення світового валютного ринку у світовій економічній системі, вплив глобалізації на трансформацію світового валютного ринку залишається недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження трансформацій світового валютного ринку в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Операції з купівлі, продажу та обміну валюти існували ще в Стародавньому Римі, а на Русі були навіть спеціальні міняйли, які розмінювали гроші, беручи за це невелику плату. Але перші валютні ринку, які і стали «пра-

дідами» сучасного світового валютного ринку, з'явилися в XIX ст.

Існує багато різних визначень світового валютного ринку, які узагальнено можна представити так:

- з економічної точки зору світові валютні ринки – це особлива сфера стійких міжнародних економічних відносин із приводу здійснення операцій з іноземною валютою і платіжними документами в іноземній валюті;

- із функціональної точки зору світові валютні ринки – це ринки, які забезпечують своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютну інтервенцію, отримання прибутку їх учасниками у вигляді різних курсів валют;

- з організаційної точки зору світові валютні ринки – це офіційні міжнародні центри, де відбувається купівля-продаж іноземної валюти на основі міжнародного попиту і пропозиції;

- із суб'єктно-інституційної точки зору світовий валютний ринок являє собою сукупність банків, бірж, а також певних нефінансових установ, які здійснюють валютні операції;

- із технічної точки зору світовий валютний ринок – це сукупність комунікаційних систем, що об'єднують між собою банки різних країн, які здійснюють міжнародні розрахунки та інші валютні операції.

Світовий валютний ринок не схожий на інші типи фінансових площадок, тому що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження, єдиного центру;
- механізм його функціонування – обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- є міжбанківським ринком;
- має гнучку систему організацій торгівлі та гнучку стратегію оплати за укладення угоди;
- є одним з найліквідніших ринків завдяки можливості працювати на ньому з різними валюта-ми;
- характеризується високим рівнем транснаціоналізації та інтернаціоналізації;
- характеризується глобальністю та безперевністю функціонування;
- має високий рівень уніфікації;
- йому властиве широке використання електронних засобів зв'язку;
- передбачає поєднання саморегулювання та інституційного регулювання;
- домінування арбітражних та спекулятивних операцій [1; 2].

Центром, який агрегує інформацію світовому валютному ринку, є Банк міжнародних розрахунків. Проте можливість адекватного порівняння валютних ринків різних держав з'являється тільки раз у три роки, коли БМР випускає огляд Foreign Exchange and Derivatives Market Activity, що відображає основні показники і тенденції розвитку світового валютного ринку [3]. Крім

того, аналітичні дані в цих оглядах подаються станом на певну дату місяця, що ускладнює процедуру порівняння.

Обороти світового валютного ринку в останні десятиліття стрімко зростали як на біржовому, так і позабіржовому сегменті (рис. 1). Зазначена тенденція зумовлена поглибленням міжнародного поділу праці, що, своєю чергою, зумовило інтенсивне розширення обсягів міжнародної торгівлі товарами і послугами та сприяло розширенню обсягів міжнародного руху торгового та промислового капіталу. Всі ці операції опосередковуються угодами на валютному ринку.



**Рис. 1. Середньоденні обороти світового валютного ринку**

Джерело: побудовано за даними [4]

Аналіз рис. 1 засвідчує, що за середньодобові обороти на позабіржовому ринку зросли на 308,9%, тоді як біржовий сегмент демонструє більш значний приріст – 1 334,4%. Незважаючи на таку прогресивну динаміку в розвитку торгівлі останнього сегменту, більша частина валютних операцій (понад 90%) здійснюється на неорганізованому (міжбанківському) валютному ринку, за межами валютних бірж.

Сучасний світовий валютний ринок володіє низкою інструментів, які представляють собою систему, поділену на дві категорії: валютні угоди та деривативи. Серед них найбільш поширеними є валютні угоди, а саме операції типу SPOT, форвардні операції та операції типу SWAP (табл. 1). За даними табл. 1 можна зробити наступні висновки: середньодобові обсяги торгівлі валютними цінностями зростали з року в рік за всіма видами інструментів, найбільший темп росту продемонстрували форвардні операції – 436,8%, а найменший – валютні операції типу SPOT – 262,6%. У структурі валютних інструментів ведуча позиція належить валютним операціям типу SPOT, хоча їх питома вага зменшилася на 6%.

Домінування «SPOT» операцій зумовлене використанням даного виду інструментів валютного ринку для забезпечення міжбанківських та позабіржових форвардних угод. Іншим структуроутворюючим елементом позабіржового ринку

валютних інструментів є валютні операції типу SPOT – на них у середньому припадає 33,7%. Найменш відчутний структурний вплив чинять опціони та інші інструменти. Слід також зауважити, що найбільші прогресивні зміни спостерігаються за часткою форвардних валютних операцій, яка піднялася за досліджуваний період на 3,3 п. п.

Сучасний світовий валютний ринок характеризується різноманітністю контрагентів. Їх умовно поділяють на три групи:

- 1) дилери – центральні та комерційні банки;
- 2) інші фінансові інститути – хедж-фонди, пенсійні фонди, взаємні фонди, страхові компанії;
- 3) нефінансові інститути – промислові корпорації та уряди.

Таблиця 1

**Обсяг та структура середньоденного обороту на світовому валютному ринку в розрізі інструментів**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
млрд. дол. США							
Валютні операції «спот»	386	631	1 005	1 489	2 047	1 652	1 266
Форвардні валютні операції «аутрайт»	130	209	362	475	679	700	569
Валютні операції «своп»	656	954	1 714	1 759	2 240	2 378	1 722
Опціони та інші інструменти	67	140	243	250	391	337	270
Відсотки							
Валютні операції «спот»	31,2	32,6	30,2	37,5	38,2	32,6	1,4
Форвардні валютні операції «аутрайт»	10,5	10,8	10,9	11,9	12,7	13,8	3,3
Валютні операції «своп»	52,9	49,3	51,6	44,3	41,8	46,9	-6,0
Опціони та інші інструменти	5,4	7,3	7,3	6,3	7,3	6,6	1,2

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 2

**Обсяг та структура середньоденного обороту на світовому валютному ринку в розрізі суб'єктів ринку**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
млрд. дол. США							
Дилери	719	1 018	1 392	1 545	2 072	2 121	1402
Інші фінансові інститути	346	634	1 339	1 896	2 812	2 564	2218
Нефінансові інститути	173	276	593	532	472	382	209
Відсотки							
Дилери	58,1	52,6	41,9	38,9	38,7	41,9	-16,2
Інші фінансові інститути	27,9	32,8	40,3	47,7	52,5	50,6	22,7
Нефінансові інститути	14,0	14,3	17,8	13,4	8,8	7,5	-6,5

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 3

**Обсяг та структура середньоденного обороту на світовому валютному ринку з точки зору локалізації**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
млрд. дол. США							
Національні ринки	525	743	1 274	1 394	2 259	1 798	1273
Міжнародні ринки	713	1 185	2 051	2 579	3 097	3 269	2556
Відсотки							
Національні ринки	42	39	38	35	42	35	-7
Міжнародні ринки	58	61	62	65	58	65	7

Джерело: складено за даними [4]

Зростання обороту валютного ринку пов'язано передусім зі збільшенням торговельної активності фінансових інститутів (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, обсяги торгівлі через дилерів зросли на 195%. Валютний торговельний оборот інших фінансових установ зріс із 346 млрд. дол. США до 2 564 млрд., що на більше на 641%. У категорії нефінансових установ також спостерігається нарощення обсягів торгівлі на 209 млрд. дол. США.

Зміни в обсягах торгівлі валютними цінностями учасниками світових валютних ринків зробили корективи у розстановці сил. Так, якщо на початку досліджуваного періоду ведучі позиції на світовому валютному ринку займали дилери, то вже в 2016 р. пальма першості перейшла до інших фінансових інститутів. Окрім того, знизилася частка нефінансових інститутів з 4 до 7,5%, тобто практично наполовину.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається також подальша глобалізація валютних операцій (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, обсяги торгівлі валютними цінностями як на національному, так і на міжнародному ринках зростали – на національному рівні приріст торгівлі становив 1 273 млрд. дол. США, тоді як на міжнародному – 2 556 млрд. дол. США. Відповідно, частка транскордонних операцій зросла з 58% до 65%, а частка угод, що припадає на національні ринки, зменшилася на 7%.

На світовому валютному ринку відбувається торгівля практично всіма наявними валютами, передусім ключовими вільноконвертованими (табл. 4).

Більшу половину світового валютного обороту приходиться на дві валюти – долар США та євро, що дозволяє характеризувати сучасну світову валютну систему як біполярну.

Традиційним є домінування у валютній структурі долара США. Однак вартість долара давно вже не відповідає його реальній ціні, та за останні 15 років він утратив 2,6% світового валютного ринку.

Із моменту введення євро (1999 р.), європейська валюта стабільно посідає друге місце у використанні у валютних операціях. Посилення ролі євро як світової валюти стримується через боргову кризу в так званих країнах PIIGS (Португалія, Ірландія, Італія, Греція, Іспанія) та наявність дисбалансів і недосконалість самої європейської валютної системи.

Слід зауважити, що в останні 15 років до десятки найбільш використовуваних валют входять валюти розвинених країн світу австралійський та канадський долар; поступово знижується відносний обсяг використання швейцарського франка і фунта стерлінгів; разом із тим у першу десятку в 2013 р. стрімко увійшов китайський юань; поступово нарощує популярність новозеландський долар.

Валютні операції завжди здійснюються з використанням двох валют, тому доцільно розглянути структуру світового валютного ринку в розрізі валютних пар (табл. 5).

Дані табл. 5 указують, що більше половини всіх валютних операцій (63,3% у 2016 р.) припадає на традиційні валютні пари: долар США, з одного боку, і валюту однієї з розвинених країн – з іншого. Причому найбільша частка операцій – це долар США (USD) / євро (EUR), і навпаки (30% у 2001 р. та 23,1% у 2016 р), хоча спостерігається тенденція до її скорочення. Разом із тим, на шість провідних валютних пар у 2001 р. припадало 73,8% усіх валютних операцій, тоді як з 2007 р. – тільки 65,5%. Скорочення відносного показника відбулося у зв'язку з ростом валютних операцій,

Таблиця 4

**Валютна структура середньоденного обороту світового валютного ринку**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
Долар США (USD)	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0	87,6	-2,3
Євро (EUR)	37,9	37,4	37,0	39,0	33,4	31,4	-6,5
Японська єна (JPY)	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0	21,6	-1,9
Фунт стерлінгів (GBP)	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8	12,8	-0,2
Австралійський долар (AUD)	4,3	6,0	6,6	7,6	8,6	6,9	2,6
Канадський долар (CAD)	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6	5,1	0,6
Швейцарський франк (CHF)	6,0	6,0	6,8	6,3	5,2	4,8	-1,2
Китайський юань (CNY)	0,0	0,1	0,5	0,9	2,2	4,0	4
Шведська крона (SEK)	2,5	2,2	2,7	2,2	1,8	2,2	-0,3
Новозеландський долар (NZD)	0,6	1,1	1,9	1,6	2,0	2,1	1,5
Інші валюти	17,8	17,7	22,5	20,4	20,4	21,5	3,7
Загалом <sup>1</sup>	200	200	200	200	200	200	-

Примітка: <sup>1</sup> Оскільки в угоду залучені дві валюти і кожна сторона враховує угоди окремо, під час узагальнення сума обороту всіх валют на ринку становить 200%.

Джерело: складено за даними [4]

в яких долар США або євро обмінюється на валюти країн, які не належать до розвинутих: мексиканське песо, китайський юань, російський рубль, турецька ліра, сингапурський долар, південнокорейський вон та ін. Це пов'язано передусім із розвитком економік зазначених країн і зростанням їх товарообігу на світовому ринку, активізацією інвестиційної та інноваційної діяльності. Разом із тим лідируюча роль долара США збережеться, доки він буде основою світової валютної системи.

Структура світового валютного ринку в географічному розрізі характеризується переважанням оборотів валютних ринків розвинених країн (табл. 6)

Із даних табл. 6 передусім слідує, що найбільші обороти світової торгівлі валютними цінностями забезпечує валютний ринок Вели-

кобританії, причому спостерігається тенденція до зростання його відносної частки в сукупному світовому валютному обороті (з 31,8% у 2001 р. до 36,9% у 2016 р.). Значно відстає за обсягами валютний ринок США, опосередковуючи лише 16–20% світового валютного обороту, проте його частка зросла на 5,1%. Слід відзначити роль Сингапуру як великого світового валютного центру, який обслуговує разом з Японією переважно азіатський ринок.

Виходячи з того, що 90% світової торгівлі валютою припадає на 12 країн світу, із них майже 60% – на дві країни (Великобританію та США), можна зробити висновок про високий ступінь централізації світового валютного ринку, що, своєю чергою, забезпечує високу ліквідність та ефективність ринку. Разом із тим подібна концентрація валютних операцій призводить до

Таблиця 5

**Обсяг та структура середньоденного обороту на світовому валютному ринку в розрізі пар валют**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
млрд. дол. США							
долар США (USD) / євро (EUR)	372	541	892	1 099	1 292	1 172	800
долар США (USD) / японська єна (JPY)	250	328	438	567	980	901	651
долар США (USD) / фунт стерлінгів (GBP)	129	259	384	360	473	470	341
долар США (USD) / австралійський долар (AUD)	51	107	185	248	364	262	211
долар США (USD) / канадський долар (CAD)	54	77	126	182	200	218	164
долар США (USD) / швейцарський франк (CHF)	59	83	151	166	184	180	121
долар США (USD) / інші	199	307	669	750	1170	1234	0
Євро (EUR) / фунт стерлінгів (GBP)	27	47	69	109	102	100	1035
Євро (EUR) / японська єна (JPY)	36	61	86	111	148	79	73
Євро (EUR) / швейцарський франк (CHF)	13	30	62	71	71	44	43
Євро (EUR) / інші	22	44	123	162	177	196	31
Інші валютні пари	15	28	66	78	153	95	174
Загалом валютні пари	1239	1934	3324	3973	5357	5067	80
відсотки							
долар США (USD) / євро (EUR)	30,0	28,0	26,8	27,7	24,1	23,1	-6,9
долар США (USD) / японська єна (JPY)	20,2	17,0	13,2	14,3	18,3	17,8	-2,4
долар США (USD) / фунт стерлінгів (GBP)	10,4	13,4	11,6	9,1	8,8	9,3	-1,1
долар США (USD) / австралійський долар (AUD)	4,1	5,5	5,6	6,3	6,8	5,2	1,1
долар США (USD) / канадський долар (CAD)	4,3	4,0	3,8	4,6	3,7	4,3	0
долар США (USD) / швейцарський франк (CHF)	4,8	4,3	4,5	4,2	3,4	3,6	-1,2
долар США (USD) / інші	16	16	20	19	22	24	0
Євро (EUR) / фунт стерлінгів (GBP)	2,1	2,4	2,1	2,7	1,9	2,0	8
Євро (EUR) / японська єна (JPY)	2,9	3,2	2,6	2,8	2,8	1,6	-0,1
Євро (EUR) / швейцарський франк (CHF)	1,1	1,6	1,9	1,8	1,3	0,9	-1,3
Євро (EUR) / інші	2	2	4	4	3	4	-0,2
Інші валютні пари	1	1	2	2	3	2	2
Загалом валютні пари	100	100	100	100	100	100	1

Джерело: складено за даними [4]



вразливості світової валютної сфери, а, отже, світової економіки в цілому.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, валютний ринок сьогодні є найважливішою ланкою всієї світової системи фінансів, а також світових відносин в економічній сфері у цілому. Під впливом поглиблення процесів глобалізації сформувалися функціональні особливості світового валютного ринку: небувале зростання ємності і глибини ринку, диверсифікація

інструментів валютних угод, у тому числі похідних валютних інструментів (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи і т. д.), нестабільність курсів валют, першість Великобританії, домінування долара США та євро, зміна структури учасників. Посилюється віртуалізація валютних операцій із використанням сучасних технологій і засобів інформації, стандартизація валютних угод, збільшується обсяг спекулятивних валютних операцій. У результаті зростає відрив діяльності валютного ринку від інтернаціоналізації процесу відтворення.

Таблиця 6

**Обсяг та структура середньоденного обороту на світовому валютному ринку в розрізі країн**

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	Зміна, 2016 р. від 2001 р., (+/-)
млрд. дол. США							
Великобританія	542	835	1 483	1 854	2 726	2 406	1864
США	273	499	745	904	1 263	1 272	999
Японія	153	207	250	312	374	399	246
Швейцарія	76	85	254	249	216	156	80
Сінгапур	104	134	242	266	383	517	413
Гонконг	68	106	181	238	275	437	369
Австралія	54	107	176	192	182	121	67
Німеччина	91	120	101	109	111	116	25
Франція	50	67	127	152	190	181	131
Канада	44	59	64	62	65	86	42
Інші країни	250	388	658	708	901	823	573
відсотки							
Великобританія	31,8	32	34,6	36,7	40,8	36,9	5,1
США	16,0	19,1	17,4	17,9	18,9	19,5	3,5
Японія	9	8	5,8	6,2	5,6	6,1	-2,9
Швейцарія	4,5	3,3	5,9	4,9	3,2	2,4	-2,1
Сінгапур	6,1	5,1	5,6	5,3	5,7	7,9	1,8
Гонконг	4	4,1	4,2	4,7	4,1	6,7	2,7
Австралія	3,2	4,1	4,1	3,8	2,7	1,9	-1,3
Німеччина	5,4	4,6	2,4	2,2	1,7	1,8	-3,6
Франція	2,9	2,6	3	3	2,8	2,8	-0,1
Канада	2,6	2,3	1,5	1,2	1	1,3	-1,3
Інші країни	15	15	15	14	13	13	-2

Джерело: складено за даними [4]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Салмінський Д.В. Міжнародний валютний ринок: особливості та механізм функціонування на сучасному етапі / Д.В. Салмінський // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5–6. – С. 141–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt\\_2013\\_5-6\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_5-6_24).
2. Міжнародна економіка: [підручник] / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева [та ін.]; за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
3. Пьянов С.А. Анализ динамики развития российского и мирового валютного рынков / С.А. Пьянов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23 (221). – С. 58–64.
4. Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2016 / Monetary and Economic Department. – December 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>.

УДК 339.54(045)

## ХАРАКТЕРИСТИКА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

## DESCRIPTION OF IMPORT OPERATIONS OF AN ENTERPRISE AND WAYS OF THEIR IMPROVING

Яблочников К.Г.

студент,

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

*У статті здійснено аналіз імпорتنних операцій на рівні підприємства, виявлено основні проблеми вдосконалення стратегії експортно-імпортного потенціалу та запропоновано шляхи їх вирішення. Ефективна імпортна політика повинна спиратися на найбільш вигідні торговельні контракти, що дають змогу максимізувати прибуток. Актуальність теми зумовлена сучасними потребами економічного життя України, спрямованими на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва, побудову економічних зв'язків з іншими країнами.*

**Ключові слова:** імпорт, імпортна операція, зовнішньоекономічна діяльність, експортно-імпортна діяльність, світове господарство.

*В статье проведен анализ импортных операций на уровне предприятия, выявлены основные проблемы улучшения стратегии экспортно-импортного потенциала и предложены методы их решения. Эффективная импортная политика должна опираться на наиболее выгодные торговые контракты, которые позволяют максимизировать прибыль. Актуальность выбранной темы обусловлена современными потребностями экономической жизни Украины, направленными на построение рыночного хозяйства, возникновение новых структур производства, построение экономических связей с другими странами.*

**Ключевые слова:** импорт, импортная операция, внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортная деятельность, мировое хозяйство.

*This article is about analysis of import transactions, major problems of improvement strategy by import and export capacity and suggested ways of solutions. The effective import policy should be based on the most favorable commercial contracts, allowing to maximize profits. Actuality caused by the current needs of economic life in Ukraine, aimed at building a market economy, the developing of new structures of production, building economic ties with other countries.*

**Keywords:** import, import operations, foreign trade, export and import activities, global economy.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль відіграє підвищення ефективності управління підприємством. Процес змін, що спостерігається нині в Україні, проникнув у всі сфери економічного життя. Ринкова економіка створила широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур із повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортної угоди, у визначенні ціни, обсягу і термінів постачання. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій [1, с. 941]. Обов'язковими умовами зовніш-

ньоекономічної діяльності є виконання певних операцій із забезпечення просування товару від продавця до покупця, своєчасного надання різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських, здійснення платіжно-розрахункових операцій. Розвиток сфери експортно-імпорتنних операцій та обсяг зовнішньоторговельних операцій безпосередньо впливають на насиченість українського товарного ринку і приток іноземної валюти в країну. Звичайно, міжнародна торгівля породжує більш високі ризики для торгових партнерів порівняно з торгівлею всередині країни, однак експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційних і фінансових витрат.

Актуальність теми зумовлена сучасними потребами економічного життя України, спрямованими на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва, побудову

економічних зв'язків з іншими країнами. Тому з боку суб'єктів економічної діяльності виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Імпорт (імпорт товарів) – це купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із увезенням їх на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Імпортна операція – комерційна діяльність, що пов'язана із закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності.

Основними нормативно правовими документами, що регулюють імпорту діяльність є Митний кодекс України, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін.

До імпортних операцій належать:

- придбання товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах комерційного кредиту;
- увезення товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг у порядку бартерних угод;
- увезення товарів у рахунок централізованих імпортних закупок;
- придбання товарно-матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою;
- отримання товарно-матеріальних цінностей та послуг як безоплатна допомога [4, с. 12].

Залежно від виду операцій в Україні застосовуються різні способи обмеження імпорту: короткострокове обмеження імпорту, митний бар'єр, антидемпінгові мита.

Короткострокове обмеження імпорту – обмеження імпорту на строк не більше 180 днів.

Митний бар'єр – обмеження імпорту, метою якого є перешкоди ввезенню імпортних товарів через завищення ввізного мита.

Якщо ринок експортера є монопольним або олігопольним, а зарубіжний ринок – конкурентним, може виникнути ефект демпінгу. Для його попередження держава може застосувати антидемпінгову політику на будь-який продукт.

Демпінг – увезення на митну територію України товарів за ціною, нижчою від порівняної ціни на подібний товар у країні-експортері, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Для запобігання торгівлі товарами та послугами за демпінговими цінами країна проводить антидемпінгову політику шляхом установа антидемпінгового мита.

Антидемпінгове мито – додаткове мито на імпортні товари, що ввозяться в країну за

цінами, нижче цін світового ринку або внутрішніх цін.

Під час перетину товарно-матеріальними цінностями кордону України необхідно сплатити ПДВ, акцизний збір, мито та митні збори. Їхня сума зазначається у вантажній митній декларації та перераховується шляхом надання до банку платіжного доручення на перерахування відповідних сум на рахунок митниці.

Серед проблем організації експортно-імпортної діяльності, які притаманні підприємствам, виділено такі:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками та споживачами, як наслідок, важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу. За підрахунками Світового банку, в Україні суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності необхідно оформити шість документів на експорт та десять документів – на імпорт. При цьому експортно-імпортні операції в Україні займають загалом 67 днів, тоді як у країнах Європи – 22 дні. З огляду на це, у 2016 р. Україна посіла 131-е місце серед 181 країн, бізнес-клімат яких досліджувався.

5. Великий обсяг «ручної» праці під час передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [6, с. 23].

Отже, зовнішньоекономічна діяльність підприємств відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості, просуванні товарів вітчизняних виробників на зовнішні ринки. Суб'єкти господарської діяльності України здійснюють досить різноманітні імпортні операції. Для оподаткування, контролю, будови моделі обліку всі вони повинні бути класифіковані за окремими ознаками.

В Україні імпортні операції, у тому числі транзит, здійснюються в таких формах:

- прямий імпорт: передбачає придбання товарів чи послуг безпосередньо у їх виробників;
- непрямий імпорт: передбачає придбання товарів через торговельних посередників.

Імпорт регулюється за допомогою адміністративних та економічних методів. Законодавством України передбачено цілу низку обмежень щодо експортно-імпоротної діяльності: ліцензування, квотування тощо.

Удосконалення організаційних процесів зовнішньоекономічних операцій полягає в розробленні стратегії, яка може знайти практичне втілення в діяльності українських підприємств і фірм на міжнародній арені. Стратегія передбачає розроблення довгострокових цілей, установок та орієнтирів, принципово нових напрямів. Вона охоплює такі основні елементи, як корпоративна місія, конкурентна перевага, організація бізнесу, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку й компетентність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має ґрунтуватися на забезпеченні її суверенітету в світових зв'язках, гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки. Взаємодія зі світовим господарством базується на комплексній, гнучкій і динамічній державній зовнішньоекономічній політиці, в основі якої – максимальна господарська свобода безпосередніх виробників, експортерів, імпортерів товарів і послуг.

Головними елементами системи зовнішньоекономічної стратегії України слід уважати: створення потужного експортного сектору, зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти, лібералізацію імпорту, здійснення закордонної підприємницької діяльності, формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг і т. д.), гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій, поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації, кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності [5, с. 126]. Головне завдання полягає в тому, щоб визначити етапи, напрями, форми і способи реалізації зовнішньоекономічної стратегії. Ключовими ланками зовнішньоекономічної стратегії є податкова, депозитна, цінова, кредитна, фінансова і валютна політика та фінансове сприяння вітчизняним експортерам, у тому числі із залученням коштів державного бюджету. Варто також приділити увагу маркетинговій програмі розвитку, яка дасть можливість закріпитися на ринку та забезпечити результативну діяльність. Необхідно враховувати досвід, прийоми, концепції зарубіжних маркетологів та здійснювати спроби адаптування їх до українського ринку. На нашу думку, виведення на ринок нового товару, орієнтованого на сегмент ринку із середнім соціальним положенням, збільшить конкурентні переваги підприємств. На підприємствах, які здійснюють ЗЕД, необхідно впровадити систему моніторингу, яка буде враховувати особливості

підприємств. Метою моніторингу ЗЕД є забезпечення управлінських структур достовірною, своєчасною, досить повною соціально-економічною інформацією про всі зміни, які впливають на динаміку здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Основним завданням формування системи моніторингу є створення інформаційно-аналітичної бази за основними показниками оцінки ЗЕД, яка постійно оновлюється та цілеспрямовано використовується. Для збільшення ефективності та рентабельності імпортних угод, що здійснює підприємство, необхідно:

- провести моніторинг постачальників для визначення найбільш ефективного варіанту, що буде задовольняти підприємство по співвідношенню «ціна – якість»;

- провести моніторинг внутрішнього ринку країни для пошуку необхідних товарів (закупівля товарів на внутрішньому ринку від вітчизняних постачальників частіше за все є більш вигідною, ніж закупівля аналогічної продукції за кордоном);

- створити аналітичний відділ для проведення попередньої оцінки та аналізу імпортних операцій;

- здійснювати імпортну діяльність тільки тоді, коли вона є ефективною відповідно до проведеної оцінки.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, ефективна імпортна політика повинна спиратися на найбільш вигідні торговельні контракти, що дають змогу максимізувати прибуток. Важливим є не лише стан імпоротної діяльності підприємства, жодне підприємство не в змозі функціонувати та провадити здорову та корисну імпортну стратегію, не маючи належного рівня розвитку фінансово-господарської діяльності. На сьогоднішній день існує достатньо багато якісних рішень завдань управління ресурсами підприємства: фінансовими, матеріальними, людськими. Можливі шляхи вдосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосування засобів страхування валютних ризиків. Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без збоїв. Бажано, щоб термін сплати після реалізації продукції був щонайменший, тоді будуть меншими дебіторська заборгованість і період обігу грошових коштів. Для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо вдосконалення зовнішньоторговельного потенціалу України будуть потрібні щорічні бюджетні асигнування, об'єми котрих доцільно визначати виходячи з наявної світової практики, відкоригувавши їх з урахуванням сучасного стану української економіки.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [підручник] / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 948.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – С. 654.
3. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луховский. – Х.: ХГЭУ, 2002. – С. 252.
4. Бондарчук Л.В. Економічний аналіз технології здійснення експортно-імпортних операцій України як учасника світової організації торгівлі / Л.В. Бондарчук, І.Ю. Кухар // Моніторинг біржового ринку. – 2015. – № 1. – С. 12–15.
5. Коваль З.О. Економічний аналіз взаємозв'язків підприємства із споживачами продукції за показниками ефективності та надійності / З.О. Коваль // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2011. – С. 125–131.
6. Удосконалення управління експортно-імпортними операціями підприємства / Е.О. Ковтун, С.В. Грабенко, А.В. Музика // Матеріали X Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальні проблеми сучасної науки». – Київ, 2013. – Ч. 1. – С. 20–25.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 37(477):37.014.53

### СЬОГОДЕННІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ ВСІХ РІВНІВ ПІД ДІЄЮ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ

### DEVELOPMENT PROBLEMS OF QUALITATIVE EDUCATION OF ALL RANGES UNDER THE INFLUENCE OF DIFFERENT FACTORS

**Бабич М.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Хмельницький національний університет

**Шавкун В.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Хмельницький національний університет

*У статті досліджено деякі наукові підходи до визначення проблематичності розвитку якісної освіти в Україні. Виокремлено групи внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку вищої освітньої діяльності сьогодення. Акцентовано увагу на авторитеті вищої школи у сфері національної економіки та суспільства загалом. Обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності системи освіти. Запропоновано можливі механізми впливу на вирішення внутрішніх і зовнішніх проблем у процесі розвитку якісної освіти в Україні.*

**Ключові слова:** глобалізація, конкуренція, ризики, якість освіти, безперервна освіта (освіта впродовж життя), міграція, фінансування, інвестування.

*В статье исследованы некоторые научные подходы к определению проблематичности развития качественного образования в Украине. Выделены группы внешних и внутренних факторов развития образовательной деятельности современности. Акцентируется внимание на авторитете высшей школы в сфере национальной экономики и общества в целом. Обоснованы направления повышения конкурентоспособности системы образования. Предложены возможные механизмы влияния на решение внутренних и внешних проблем в процессе развития качественного образования в Украине.*

**Ключевые слова:** глобализация, конкуренция, риски, качество образования, непрерывное образование (образование на протяжении жизни), миграция, финансирование, инвестирование.

*The article examines some of the scientific approaches to the definition of the problematic quality of education in Ukraine. Determined groups of internal and external factors of nowadays educational activity development. Accentuated authority of high education among society and economy in general. Proved competitiveness increasing direction of education system. Offered possible ways of influencing resolve internal and external problems while processing development of Ukrainian qualitative education.*

**Keywords:** globalization, competitiveness, risks, quality of education, non-stop education (education while live), migration, financing, investing.

**Постановка проблеми.** Вкладання коштів у розвиток освіти є найперспективнішим капіталовкладенням через свою високу економічну, соціальну та національну значущість. Освіта завжди буде сприяти могутності держави загалом тоді, коли її розвиток випереджатиме в часі розвиток інших складових єдиного народногос-

подарського комплексу України. Сьогодні стає очевидним, що майбутнє буде залежати від інтелектуалізації нації.

На думку Лестера Тюрлоу, професора Нью-Йоркського університету, у XXI ст. освіта і кваліфікація робочої сили стануть домінуючими засобами конкуренції. Тобто без конкуренто-

спроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої – конкурентоспроможної економіки [1]. Ще в другій половині ХХ ст. були усвідомлені важливість і необхідність безперервної освіти (освіта впродовж життя) в розвинених країнах. Україна має досить розвинену систему дошкільної, шкільної, професійно-технічної та вищої освіти. Водночас ця система не забезпечує безперервної освіти впродовж життя.

Промислові регіони, модернізація, інноваційний розвиток вимагають постійного оновлення знань робочої сили. Таким чином, безперервна освіта підлягає впливу регульованих дій держави й ринку, оскільки ринок – це арена конкурентної боротьби за автономне існування освітньої послуги, а держава – творець, гарант за взаємодію цієї послуги з іншими суб'єктами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній теорії та практиці поширеним є сприйняття зовнішніх і внутрішніх чинників (ризиків) у контексті можливих втрат під час ведення підприємницької діяльності – прибутку, інвестицій, капіталу тощо. Основи для такого розуміння було закладено ще представниками класичної (Дж. Мілль, Н. Сеніор) і неокласичної (А. Маршалл, А. Пігу) шкіл. Дж. М. Кейнсом було запроваджено поняття «схильність до ризику». Фундаментом сучасної теорії ризиків стали праці Дж. Неймана та О. Моргенштерна, в яких обґрунтована ними функція корисності визначає такі поведінкові характеристики, як схильність, несхильність і нейтральність до ризиків. Сучасна економічна наука істотно просунулась як щодо оцінки ризиків та управління ними (В. Альгін, І. Балабанов, В. Буянов, В. Вітлінський, Г. Марковіц, О. Устенко та інші), так і в напрямі дослідження специфіки управління ризиками в певній сфері, а саме аграрному секторі (В. Чепурко), інноваціях (Т. Васильєва, П. Микитюк, С. Онишко), фінансовому секторі (Г. Панова, О. Шапкін) [2–8].

Аналіз різноманітних точок зору стосовно виникнення концепції безперервної освіти свідчить про те, що ця ідея має давню історію, однак вітчизняні учені, досліджуючи втілення ідеї безперервної освіти у реальному житті, дійшли висновку, що цілісна концепція безперервної освіти поки що відсутня.

Існують різні точки зору стосовно походження ідеї безперервної освіти. Перша версія, яку підтримують Г. Зінченко, Г. Ягодін, Л. Владіславлев, А. Даринський, заснована на стародавньому походженні безперервної освіти. Так, Г. Зінченко вважає виправданим зведення ідеї безперервної освіти до стародавніх писань Біблії, Корану і Талмуду. Послідовники другої версії вважають, що безперервна освіта є породженням епохи НТР. Цю ідею підтримують такі дослідники, як В. Осіпов і О. Купцов, які стверджували, що сам факт висунення ідеї безперервної освіти має безпосереднє відношення до фундаментальних для роз-

витку сучасної цивілізації процесів, пов'язаних з якісними змінами соціальної ролі освіти. Проміжної точки зору дотримуються В. Аношкіна та С. Резванов, які вважають, що стародавня версія походження безперервної освіти, безумовно, справедлива, однак не підлягає сумніву також і той факт, що ця ідея могла отримати концептуальне втілення лише в епоху НТР [9].

Інвестиції в освіту і науку в Японії та Південній Кореї дали їм змогу вийти на принципово новий рівень економічного розвитку, тим більше, що парламент Японії прийняв закон про безперервну освіту, враховуючи те, що чим вищим є рівень освіти в країні, тим нижчим є процент безробітних. А безробіття, як всім відомо, – середовище для злочинності, зростання психічних захворювань, самогубств та інших негативних явищ, які не сприяють могутності держави. Видатні діячі міжнародного національно-визвольного руху і лідери незалежних держав Д. Неру, І. Ганді, Х. Бурґіба та інші стверджували, що тільки на основі створення і реалізації освітнього потенціалу країна може забезпечити свій суверенітет, незалежність, добитися національної консолідації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні сутності, систематизації та структури внутрішніх і зовнішніх чинників (ризиків), з якими стикається сфера вищої освіти; визначенні основних напрямів формування освіти протягом усього життя на ґрунті аналізу еволюції безперервної освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щоб вижити в умовах ринкових відносин, люди мають вчитися зі швидкістю, що перевершує швидкість змін кон'юнктури ринку. Справжнє навчання сьогодні – це система комбінацій образних знань минулого, змінених на основі нових досліджень; навчаючи і навчаючись, люди вступають у багатогранні стосунки, гармонійність яких іде на користь суспільству. На думку Й.С. Нейя, відомого професора школи управління ім. Кенеді Гарвардського університету, освіта має виконувати три головні завдання:

1) повинна формувати у людини здатність перетворювати отримувану інформацію на знання;

2) має створювати базу для того, щоб людина уміла відділяти головне від другорядного;

3) має спонукати допитливість, інтерес до нового, отримання задоволення від процесу навчання. Це створює передумови для того, щоб ефективно вчитися надалі – протягом всього життя [10].

Для підвищення конкурентоспроможності системи освіти будь-якої країни її потрібно змінити відповідно до вимог швидкозмінюваного світу професіоналів. Створення конкурентоспроможної системи безперервної освіти вимагає істотного вдосконалення навчального процесу на всіх рівнях.

В Сполучених Штатах Америки під час оцінюванні якості освіти основна роль приділяється самим університетам, причому в багатьох є власні центри оцінювання, а також незалежні оцінювальні організації. У США такий вид оцінювання розвинений дуже добре, існує навіть ціла серія журналів, присвячена тільки оцінюванню вищої освіти.

Головними цілями структур, що проводять оцінку якості вищої освіти, є такі. По-перше, забезпечення якості вищої освіти в різних контекстах: економічному, соціальному й культурному. По-друге, підтримка й надання підтримки вищим навчальним закладам у застосуванні заходів поліпшення якості викладання й навчання. По-третє, стимулювання взаємного обміну інформацією з питань забезпечення якості освіти.

Основними методами оцінювання є оцінка, акредитація, аудит і ранжирування. «Оцінка» – це у глобальному сенсі термін забезпечення якості, однак досить часто вона розглядається паралельно з іншими методами, такими як, наприклад, аудит. Розглянемо кілька видів оцінки, найпоширеніших на Заході. Першою можна виділити «оцінку предмета», вона акцентується на якості певного предмета, як правило, за всіма програмами, де цей предмет викладається. Другий тип оцінки – «оцінка програми» – фокусується на діяльності в рамках навчальної програми. Третій – «оцінка навчального закладу» – вивчає якість роботи вузу, його організацію, фінансові питання, управління, матеріально-технічну базу, а також викладацьку й дослідницьку роботу.

Останній вид – «оцінка теми» – вивчає якість або практику конкретної освітньої теми, наприклад, консультації студентів. Найпоширенішими оцінками, використовуваними як у Європі, так і в США, є оцінка програм і оцінка навчального закладу. Пов'язано це з тим, що два інших типи більш ємні й вимагають більше зусиль для оцінювання, тоді як більш затребувані види оцінок дають змогу досить швидко дати уявлення про стан університету.

Залишається одне з найбільш складних питань у ході проведення оцінки – це проблема вибору освітніх індикаторів і систем показників. Система розроблення показників така ж, як під час розроблення показників в економічній або соціальній сфері. Проблема освітніх індикаторів полягає в складності визначення критеріїв якісної освіти, тому що не існує прямих показників, що вказують на ефективність або неефективність цього процесу. Тут необхідно враховувати дані й щодо студентів, і щодо викладацького складу. Індикатори зазвичай групуються по показниках умов здійснення освітньої діяльності (концепція навчального закладу, кадри, освітні ресурси), показниках процесу (управління вузом, зміст освітніх програм, соціальна інфраструктура), показниках результату (якість підготовки бакалаврів, магістрів, рівень працевлаштування, ефективність дослідницької діяльності).

Особливістю американської системи оцінки є розвиток системи самооцінки. Цей факт пов'язаний з тим, що донедавна контроль над університетами з боку адміністрації штатів і державних органів загалом був досить слабким. Незважаючи на це, американські вузи завжди прагнули поліпшити систему освіти, акцент у цьому прагненні робився саме на систему самооцінки, проведену на рівні навчального закладу.

У Європі поки що відсутня єдина система інституціональної оцінки діяльності освітніх установ, аналогічна системі акредитації в США. Однак у кожній країні існують свої підходи до забезпечення й оцінки якості вищої освіти.

У Великобританії створена багатоступенева система акредитації університетів і їхніх освітніх програм при чільній ролі урядової організації «Quality Assurance Agency» (QAA). Ряд британських вузів проводить оцінку освітніх програм інших навчальних закладів по погодженню з QAA критеріям. Наприклад, «The Open University» (OU) у 1992 році створив свою структуру – «The Open University Validation Services» (OUVS), що займається акредитацією освітніх установ і ратифікацією освітніх програм, зокрема за межами Великобританії [11].

Виклики, що стоять сьогодні перед вітчизняною вищою освітою, є серйозними і визначаються як загальноосвітніми тенденціями, так і специфічними умовами нашого життя. Освітні ризики – це виклики або загрози для функціонування і розвитку системи освіти такого ступеня, що вони можуть спричинити значні втрати. Економічними втратами в освіті можуть стати вивільнення істотної частини висококваліфікованого персоналу; закриття навчальних закладів; втрати контингенту студентів; скорочення або втрата фінансових ресурсів. Серйозними можуть бути також соціальні втрати (безробіття серед висококваліфікованих працівників і низький рівень оплати праці), педагогічні втрати (неефективність навчальних технологій, недостатній рівень загальної освіченості або компетентності випускників), політичні втрати (відсутність престижу національної системи освіти через її неефективність або корумпованість, непривабливість для іноземних студентів) тощо. Тому всю сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників (ризиків) можна розмежувати на дві великі групи: зовнішні (політичні, правові, технологічні, глобалізація, фінансові, майнові, фіскальні, демографічні тощо); внутрішні (кваліфікація науково-педагогічного персоналу, недостатність коштів, рівень підготовки абітурієнтів, методи керівництва, орієнтація на «ноу-хау», система спілкування, застарілість матеріально-технічної та навчально-лабораторної бази, низький рівень маркетингової діяльності тощо). Виходячи з вищесказаного, розглянемо з них деякі.

Сьогодні основною зброєю більш сильніших держав є деморалізація суспільства, спустошення свідомості, протистояння національній



гідності, що призводить до послаблення віри, національної культури, традицій. Отже, руйнується імунна система держави, вона стає хворою, а її народ стає легко маніпульованим, і все це відбувається під гаслом ринкових відносин.

Важливо зазначити, що для руйнування свідомості народу знаходяться власні провідники ідеології зомбування. Як правило, ставка робиться на людей з невеликим інтелектом, яким байдужі моральні, національні цінності. Тому система національної освіти виявилася неспроможною протистояти напливу глобалізаційних процесів, які деморалізують людину, роблять її агресивною, жорсткою, без національної гідності. До того ж якість національної освіти з кожним роком не зростає, а падає. У загальноосвітній школі останнім часом постійно постає питання про вивчення лише тих предметів, які необхідні для складання ЗНО. Посилюється розрив між нормативно встановленим змістом середньої освіти і фактичним обсягом знань та умінь випускників середньої школи, зокрема через недосконалість наявної системи вступу до ВНЗ, яка спонукає старшокласників концентрувати своє зусилля на оволодінні лише двома-трьома предметами шкільної програми. Тому в одних школах вивчають лише фізико-математичні дисципліни, а в інших – гуманітарні. Потім, під час навчання в університеті, ці прогалини насамперед у сфері природничих і точних наук заповнити практично неможливо.

В цій області є багато проблем:

1) психологічна неготовність випускників загальноосвітніх шкіл до різкого переходу на прийом за сертифікатами та позбавлення вступника можливості обирати кращу оцінку за результатами вступних випробувань;

2) вступники позбавлені творчого мислення;

3) об'єктивність оцінювання знань випускників шкіл за результатами ЗНО;

4) поспішне огульне запровадження ЗНО в школах сільської місцевості;

5) не вирішена проблема ЗНО як захід боротьби з корупцією під час вступу до ВНЗ;

6) зарахування до декількох ВНЗ без участі у вступних випробуваннях;

7) формування контингенту студентів заочної форми навчання, які закінчили школу в минулих роках;

8) щорічна зміна кількості заяв щодо осіб пільгових категорій до національних та провідних університетів (зарахування поза конкурсом) разом із реальними труднощами вступу до ВНЗ талановитих випускників;

9) нечітка щорічна прогнозованість алгоритму розрахунку прохідного балу до вузів.

Українознавству як важливому навчально-виховному предмету не приділяється належної уваги. Національне виховання освітньої галузі набагато складніше і, мабуть, відповідальніше, ніж надання знань, умінь, навичок. На превеликий жаль, робота в цьому напрямі в навчальних

закладах не має цілеспрямованості та послідовності, а то й зовсім відсутня, фактично зруйновані інституції виховної системи.

Не можна обійти увагою чинники (ризик), пов'язані з демографічними проблемами (табл. 1). Після 2007 р. починає спостерігатися поступове скорочення населення віком 18–23 років, зумовлене кризовими процесами різкого скорочення народжуваності з початку 90-х рр. XX ст. Зменшення студентського контингенту почалося з 2008 р., а з 2011 р. уже майже всі українські ВНЗ відчували його різке скорочення. Безумовно, все це втрати України, як демографічні, так і інтелектуальні. Проте владу, що не дуже опікується долею українців, це влаштовує. Оскільки у результаті трудової міграції зменшується соціальна напруга у зв'язку з безробіттям.

Таблиця 1  
Рівень народжуваності в Україні  
у 1990–2014 рр. [12]

Рік	Кількість народжених, тис. осіб в Україні загалом	Рік, коли підуть до школи	Рік, коли підуть до університету
1998	419,2	2004/2005	2015/2016
1999	389,2	2005/2006	2016/2017
2000	385,1	2006/2007	2017/2018
2001	376,5	2007/2008	2018/2019
2002	390,7	2008/2009	2019/2020
2003	408,6	2009/2010	2020/2021
2004	427,3	2010/2011	2021/2022
2005	426,1	2011/2012	2022/2023
2006	460,4	2012/2013	2023/2024
2007	472,7	2013/2014	2024/2025
2008	510,6	2014/2015	2025/2026
2009	512,5	2015/2016	2026/2027
2010	497,7	2016/2017	2027/2028
2011	502,6	2017/2018	2028/2029
2012	520	2018/2019	2029/2030
2013	503,7	2019/2020	2030/2031
2014	465,9	2020/2021	2031/2032

Слід пам'ятати, що конкуренція загострюється за потенційних студентів. Сьогодні яскравим прикладом щодо цього є той факт, що вітчизняна вища освіта відчуває на собі суттєвий вплив надзвичайно активної зовнішньої стратегії Польщі. Потужна інформація та реклама є цілеспрямованою освітньою політикою цієї держави щодо створення всіх умов для залучення українських абітурієнтів. Ці умови стосуються оплати (порівняно з вітчизняною), мови (можливості навчання російською, українською, прискореного вивчення польської), проживання, працевлаштування. ВНЗ Західної України вже відчувають на собі цю політику, яка виявляється у відпливі молоді за кордон.

На нашу думку, Україні слід усвідомлювати не тільки масштаби цих процесів, але й їх довгострокові негативні наслідки (відплив найталановитішої молоді за кордон, конкуренція за найкращі уми, людські ресурси, працевлаштування, перспектива тощо) для свого розвитку. Згідно з даними Міжнародної громадської організації українців «Четверта хвиля» сьогодні у світі близько 150 млн. складають мігранти, що виїхали за межі своїх країн. Приблизно половина з них є громадянами інших країн (діаспора), решта – трудовими мігрантами.

Не менш серйозні ризики несуть для системи вищої освіти новітні технології. В середньому по Україні кожен працюючий в галузях економіки проходить підвищення кваліфікації один раз за 12,5 років. І це відбувається в сучасній динамічний час, коли технічна інформація стає неактуальною вже через 5–8 років, а в деяких галузях – через 3–5 років.

Вища освіта могла впоратися з появою дистанційного навчання, адаптувавшись до його вимог. Нові технології якісно та кількісно змінюють навчальний процес, який здійснюється без особистого спілкування викладача і студента. Зрозуміло, що такі нові явища докорінно змінюють освітні процеси – навчання, передачу знань та їх контроль, методика викладання, друкування підручників, методичних матеріалів. Сучасним студентам більш до вподоби працювати у віртуальному просторі, а не з паперовими матеріалами.

Досить багато питань щодо організації освітньої діяльності ще залишають великий простір для доопрацювання (недостатність фінансових ресурсів для забезпечення нормального функціонування системи вищої освіти, економічна оптимізація мережі навчальних закладів, не всі освітні стандарти розроблено і прийнято, необхідно вдосконалювати сам навчальний процес, кредитно-модульну систему, облік робочого часу викладачів тощо).

Невисока якість середньої освіти автоматично переходить у формі спадщини до вищої школи. В результаті сьогодні вища школа готує в кращому разі споживачів і користувачів, а не тих, хто має стати висококваліфікованими фахівцями, рушійною силою соціально-економічного прогресу. Ось чому великий відсоток випускників вищої школи не відповідає вимогам сучасного суспільного виробництва.

У вищих навчальних закладах сформувалася власна система пріоритетів, серед яких якість підготовки фахівців посідає далеко не перше місце. За нових соціально-економічних умов підприємства, які в попередні часи виконували функції баз практики, змінили форму власності й відмовилися від співпраці з ВНЗ. Нині система вищої освіти масово продукує дипломованих фахівців, які не мають належної практичної підготовки. В результаті більшість випускників незалежно від отриманої спеціальності влаштовується на

роботу не за фахом. У реальності ситуація з якістю й релевантністю знань і вмінь випускників навчальних закладів критична, а поширений міф про високоосвічену робочу силу в Україні давно не відповідає дійсності. Найчастіше українці здобувають освіту заради освіти, часто займаючись працею, що не потребує високої кваліфікації. Більш того, опитування підтверджують, що роки навчання в школах і вищих навчальних закладах уже не сприймаються українцями як грошові інвестиції в їхнє майбутнє.

У попередні роки було істотно нарощено кадровий потенціал системи вищої освіти: зростає чисельність кандидатів і докторів наук, поступово поліпшувалося технічне та методичне забезпечення навчального процесу, формувалися традиції викладання та наукової роботи. Але критична залежність фінансово-економічної стабільності у функціонуванні системи вищої освіти від чисельності студентів ставить під загрозу можливість її подальшого розвитку, оскільки фінансування вищої освіти досі відбувається за залишковим принципом (0,3–0,5% ВВП). З урахуванням позабюджетних джерел цей показник часом зростає до 0,9%. Але ж відомо, що якщо в державі на сферу науки припадає менше, ніж 2% ВВП, то розпочинаються руйнівні процеси не лише в самій науці, але й в економіці. Наприклад, цей показник складає 3,5% в Ізраїлі, 2,75% – в Японії, понад 2% – в США.

Але слід зазначити, що будь-яка організаційна зміна є стресом для закладу, оскільки означає зіткнення різних корпоративних культур, а загалом – зміну загальної внутрішньої культури та системи комунікацій. У такій великій структурі, з одного боку, зростає загроза істотного посилення бюрократизації всіх процесів, а з іншого – створюється потенціал для сучасного потужного розвитку. І тому найважливішим завданням стає вирішення саме завдань розкриття цього потенціалу, що вимагає сучасних інноваційних підходів до управління ВНЗ, урахування теоретичного і практичного доробків передового менеджменту, накопичених світовою практикою. Критична залежність фінансово-економічної стабільності у функціонуванні системи вищої освіти від чисельності студентів ставить під загрозу можливість її подальшого розвитку. Така залежність має бути обов'язковою з точки зору необхідності конкуренції між ВНЗ і стимулювання їх до вдосконалення своєї діяльності. Згідно з Законом України «Про вищу освіту» зменшується навантаження викладачів, що, безумовно, пом'якшить ситуацію з надлишком висококваліфікованого персоналу ВНЗ.

Сучасна освіта не має вікових меж. І говорячи про освіту, нам час відходити від стереотипу, що йдеться про дітей і підлітків. Люди повинні зараз вчитися постійно, весь час обновляючи свої знання, тому необхідно змінити систему освіти в такий спосіб, щоб навчити людей жити в мінливому світі. Світ змінюється швидше, і реагувати

ми маємо теж швидше. Освіта повинна допомогти нам, дивлячись у майбутнє, усвідомлювати відповідальність за свої дії.

**Висновки.** З огляду на вищевикладене можемо сказати, що необхідно вжиття таких заходів. Державна політика в цілеспрямованій фінансовій забезпеченості розвитку якісної освіти всіх рівнів, яка б відповідала національним інтересам і світовим стандартам; визначення пріоритетних напрямів не тільки у науковому пошуку, але й у виборі конкретних базових інновацій; удосконалення системи атестації наукових працівників всіх рівнів; створення матеріальної зацікавленості наукових працівників до підвищення якості навчального процесу (зарплата, тарифні оклади, пенсії); формування сучасної партнерської моделі взаємодії держави з науково-освітніми установами; цілеспрямоване фінансування наукових проєктів майбутнього розвитку народного господарського комплексу; організація на державному рівні системної роботи з формування у школярів та студентів демократичних, моральних та національно-духовних цінностей; оновлення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації учительських, науково-педагогічних та

керівних кадрів у сфері освіти; законодавчій та виконавчій владі належить забезпечити випереджаючий розвиток ринку освітніх послуг відповідно до прогнозованих та наявних ризиків; потрібно рішуче відмовитися від проголошеного раніше курсу на масовість вищої освіти, зосередивши вивільнені кошти на забезпечення прориву в наданні якісної освіти. Орієнтація вищого навчального закладу на досягнення якісно нових освітніх результатів приводить до необхідності перейти від традиційного способу внутрішнього контролю до управління якістю освіти, де контроль є тільки однією з функцій. Інформаційною основою управління якістю освіти є моніторинг якості освіти, спрямований на отримання оперативної та достовірної інформації про якість освітніх результатів, умов досягнення освітніх результатів і ціни досягнення якісно нових освітніх результатів. На теперішньому етапі Україна здійснює модернізацію освітньої діяльності у контексті європейських вимог, тому оцінка якості освіти повинна охоплювати всі основні функції та напрями діяльності в цій галузі: якість викладання, підготовки й проведення досліджень, а також якість підготовки персоналу, навчальних програм та якість навчання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фокин С. Конкурентоспособность стран мира / С. Фокин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geopub.narod.ru/student/fokin/2/main.htm>.
2. Балабанов И. Риск-менеджмент / И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
3. Буянов В. Рискология (управление рисками): [учеб. пособ.] / В. Буянов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с.
4. Витлинский В. Кредитный риск коммерческого банка / В. Витлинский. – К.: Знання, 2000. – 102 с.
5. Вітлінський В. Ризик у менеджменті / В. Вітлінський, С. Наконечний. – К.: Борисфен-М, 1996. – 336 с.
6. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо-Пресс, 2007. – 832 с.
7. Панова Г. Банковский риск-менеджмент: мировой опыт и практика / Г. Панова // Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 222–237.
8. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн; пер. с англ. под ред. и с доб. Н. Воробьева. – М.: Наука, 1970. – 703 с.
9. Аношкина В. Образование. Инновация. Будущее. (Методологические и социокультурные проблемы) / В. Аношкина, С. Резванов. – Ростов-на-Дону: Изд-во РО ИПК, 2001. – 176с.
10. Фокин С. Конкурентоспособность стран мира. Роль образования в формировании национальной конкурентоспособности / С. Фокин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geopub.narod.ru/student/fokin/2/4.htm>.
11. The Open University Validation Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www8.open.ac.uk/about/validate>.
12. Стадний Є. Концептуальна модель державного фінансування ВНЗ за результатами діяльності / Є. Стадний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua/uk/osvita/kontseptualna-model-derzhavnoho-finansuvannia-vnz-za-rezultatamy-diialnosti>.

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

### INSTITUTIONAL BASES OF STATE LAND RESOURCES MANAGEMENT

**Гаража О.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру,  
Харківський національний аграрний університет  
імені В.В. Докучаєва

*У статті розглянуто державне управління земельними ресурсами на інституціональних засадах. Встановлено, що сьогодні відбувається постійна розбудова базових інститутів як за горизонтальним, так і за вертикальним принципами. Визначено, що необхідно удосконалити організаційні форми деяких інститутів. Запропоновано інституціональний поділ в державному інституті. Обґрунтовано виділення похідних інститутів в державному управлінні земельними ресурсами.*

**Ключові слова:** держава, управління, ресурси, земля, інститут.

*В статье рассмотрено государственное управление земельными ресурсами на институциональных основах. Установлено, что в настоящее время происходит постоянное развитие базовых институтов как по горизонтальному, так и по вертикальному принципам. Определено, что необходимо усовершенствовать организационные формы некоторых институтов. Предложено институциональное разделение в государственном институте. Обосновано выделение производных институтов в государственном управлении земельными ресурсами.*

**Ключевые слова:** государство, управление, ресурсы, земля, институт.

*The state management of land resources in the institutional framework are discussed in the article. Nowadays, there is continuous development of the basic institutes of both the horizontal and the vertical division. It has been determined that it is necessary to improve organizational forms of some institutes. Institutional division in the state institute is proposed. The allotment of derivatives institutes in the public land management is substantiated.*

**Keywords:** state, management, resources, land, institute.

**Постановка проблеми.** Частиною політичного управління є державне управління (англ. «public administration») як форма реалізації виконавчої влади на практиці. Організація виконання законодавства, розпорядження ресурсами в межах держави, реалізація земельної політики можливі за умови злагодженого функціонування інституту державного управління земельними ресурсами у соціально-економічній системі держави. Інститут державного управління земельними ресурсами – це єдина система державних органів виконавчої влади та суспільства, діяльність яких спрямована на регулювання земельних відносин та ефективне використання земель на всіх рівнях утворення земельно-територіальних одиниць через систему впливу на суб'єктів управління. В ринкових умовах земля стає товаром. Тому необхідно наукове поєднання адміністративно-державних та ринкових методів управління для регулювання земельно-творчих процесів і винайдення дієвих та ефективних механізмів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми державного управління земельними ресурсами досліджували такі відомі сучасні вчені, як, зокрема, А.М. Третьяк, М.С. Богіра, В.І. Ярмолюк [1], В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич, І.С. Качурець [13]. Інституціональні засади в управлінні земельних ресурсів потребують детальнішого розгляду.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** За допомогою сукупності інструментів інститут державного управління земельними ресурсами в ринкових умовах гармонізує розподіл земельного фонду між галузями національної економіки за відносної економічної самостійності суб'єктів господарювання на землі. Логічною ланкою при цьому є така: місце землі в господарському використанні – відповідність механізму управління – продовольча та інша безпека – незалежність України. Тільки інститут держави та її центральний апарат можуть забезпечити ефективне управління земельними ресурсами. Проте наукою

повинні бути обґрунтовані глибина і широта втручання держави відновлення, перерозподіл та використання земельних ресурсів. Необхідна науково сконструйована оптимальна структура організації управління з центральним апаратом, територіальними органами, чітко визначеними їх повноваженнями і з відповідними управлінськими формами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження інституціональних засад державного управління земельними ресурсами в сучасних ринкових умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління земельними ресурсами охоплює технічні, соціальні та економічні напрями у життєдіяльності суспільства за допомогою сукупності заходів, спрямованих на охорону землі, територіальну організацію виробництва, розміщення продуктивних сил, створення загальнодержавної та регіональної систем розселення. У зв'язку з цим в державному інституті управління земельними ресурсами утворилися похідні інститути: інститут державного контролю за використанням та охороною земель (охорона земель), інститут землепорядкування (організація території землекористувань, створення системи розселення, планування та районування земель), інститут державного земельного кадастру (зонування земель, зйомки, оцінка, реєстрація, облік кількості та якості земель), інститут моніторингу (спостереження за станом земель). Загальновідомо, що земля виконує три функції, а саме просторового базису для розміщення продуктивних сил, екологічного базису для природного середовища, засобу виробництва у сільському та лісовому господарстві. Прив'язуючи управління земельними ресурсами до його об'єкту (землі), можна констатувати, що система управлінських заходів із землеустрою характерна для будь-якої діяльності, заходи із розселення важливі для проживання людей на землі, охоронні заходи необхідні для створення землі як екологічного середовища.

*Інститут землепорядкування (землеустрою).* В процесі використання земля стає об'єктом управління, бо вона потребує конкретної організації. Щодо цього М.С. Богіра, В.І. Ярмолюк кажуть, що «функцію організації землі як господарського об'єкта виконує землеустрій» [1, с. 24]. В Законі України «Про землеустрій» сказано, що землеустрій – це сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних одиниць, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил [2]. На практиці організація використання земель втілюється шляхом складання землепорядкових проектів, що формуються завдяки землепорядкуванню – сукупність заходів щодо організації землі і користування нею

[3]. Стрижнем землеустрою є землевпорядне проектування. Землеустрій еволюціонував так: 1) технічний вид (до 20-х років ХХ століття); 2) економічний вид (від 20-х до 90-х років ХХ століття); 3) соціальний вид (від 90-х років ХХ століття і дотепер). Землеустрій проводиться на загальнодержавному та регіональному, місцевому рівнях зі складанням відповідної проектної документації.

Видатними вченими у сфері землеустрою є С.О. Удачин, М.П. Першин, Г.І. Горохов, В.О. Кірсанов, М.А. Гендельман, О.Д. Шулейкін, А.П. Вервейко, Л.Я. Новаковський, А.М. Третьак та інші. Сутність управління в цьому інституті полягає в розробленні та прийнятті проектного рішення з організації використання землі в землевпорядному процесі. В процесі складання проекту землеустрою виділяють такі стадії: 1) підготовчі роботи, 2) моделювання та прогнозування варіантів проектних рішень, 3) вибір рішення та розробка проекту, 4) розгляд та затвердження проекту, 5) перенесення в натуру, 6) оформлення документів, 7) авторський контроль. Наукове забезпечення землеустрою здійснюють Національна академія наук України, Українська академія аграрних наук, мережа науково-дослідних установ і навчальних закладів. Кадрове забезпечення проводять відповідні навчальні заклади землевпорядного профілю, а відповідальними особами за якість робіт із землеустрою є сертифіковані інженери-землевпорядники. М.А. Гендельман поділяв землеустрій на міжгосподарський та внутрігосподарський. М.С. Богіра, В.І. Ярмолюк виділяють територіальний та внутрігосподарський землеустрій [1, с. 133]. Територіальний землеустрій – система соціально-економічних, правових та технічних заходів, спрямованих на землезабезпечення всіх галузей національної економіки. Його сутність полягає в просторовому розміщенні нових землекористувань, а також зміні меж і упорядкуванні наявних землекористувань з їх структурою та системою. За його допомогою розподіляються землі між галузями та всередині галузей. Раціональною площею землекористування вважають ту, на якій можна розмістити такий обсяг виробництва, що піддається управлінню. Внутрігосподарський землеустрій – це система заходів щодо територіальної організації виробництва сільськогосподарських підприємств. Його складовими частинами є: 1) розміщення виробничих підрозділів і господарських дворів, 2) розміщення внутрігосподарських доріг та інженерних мереж, 3) організація угідь, 4) організація системи сівозмін і впорядкування їх території, 5) впорядкування території багаторічних насаджень, 6) впорядкування території кормових угідь.

Прояв державного управління через інститут землеустрою відбувається не тільки в створенні формальних правил (законодавчих, нормативно-правових, стандартизуючих

актів із землевпорядкування та землеустрою) і неформальних норм (традицій у проведенні землеустрою, звичок), але й у формуванні організаційної структури. Організаційною одиницею управління від держави, що проводить землеустрій та інші види землевпорядних та землеоціночних робіт, уже протягом 50 років є ДП «Головний інститут землеустрою». По всій Україні цей інститут має територіальні філії, які називаються ДП «Науково-дослідний та проектний інститут землеустрою». Наприклад, Київський філіал складається із відділу прогнозування використання та охорони земель, відділу землевпорядного проектування, відділу формування території землеволодінь та землекористувань, відділу проблем екології та ґрунтових обстежень, лабораторії ґрунтових обстежень. Поряд із державними організаціями співіснують приватні землевпорядні організації (ТОВ, ПП), комунальні підприємства, фізичні особи (сертифіковані інженери-землевпорядники – 4 808 осіб, експерти-оцінювачі – 2 289, сертифіковані інженери-геодезисти – 875).

*Інститут державного земельного кадастру.* У складі державного управління земельними ресурсами створений інститут державного земельного кадастру, який забезпечує інформацією зацікавлених осіб стосовно плати за землю, її цінності серед природних ресурсів, надання соціально-еколого-економічного обґрунтування бізнес-планів та проектів землеустрою, контролю за охороною та використанням земель. Формальне закріплення правових норм відобразилось у Конституції України, Земельному кодексі, Законі України «Про державний земельний кадастр», Постанові КМУ «Про порядок ведення державного земельного кадастру» тощо. Складовими частинами державного земельного кадастру є кадастрове зонування, кадастрові зйомки, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земель, державна реєстрація, облік кількості та якості земель. До 7 липня 2011 року визначення кадастру трактувалось як сукупність відомостей про правовий, природний та господарський стан земель, а після – як єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі. Раніше кадастр вівся на паперових носіях, а з 2011 року відомості вносились до геоінформаційної системи (ГІС), а також з 1 січня 2013 року запрацювала Публічна кадастрова карта, де оприлюднюються данні ДЗК.

Організаційне забезпечення створюється у вигляді державної системи управління – ДП «Центр Державного земельного кадастру». Держгеокадастр покладає на нього управлінські функції у геоінформаційній системі, що називаються адмініструванням. Формальні правила адміністрування закріплені в Наказі Мінагрополітики «Порядок адміністрування Державного земельного кадастру» від 27 грудня 2012 року № 836 та Наказі Держгеокадастру «Про визна-

чення адміністратора Державного земельного кадастру» від 28 січня 2016 року № 36, а також «Про оцінку земель», «Про топографо-геодезичну та картографічну діяльність», «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», «Про інформацію», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах». ДП «Центр ДЗК» складається із Центрального апарату та територіальних органів – регіональних філій та районних виробничих відділів. До складу Центрального апарату включають департамент технологічного забезпечення ДЗК, департамент інформаційних технологій, юридичний департамент, департамент фінансово-економічної роботи, бухгалтерського та податкового обліку, департамент організаційно-інформаційного забезпечення, департамент господарського забезпечення, службу головного інженера, відділ регіонального розвитку та виробництва, сектор з обробки даних дистанційного зондування землі, сектор із запобігання та виявлення корупції, сектор внутрішнього аудиту, відділ по роботі з персоналом, фахівця з режиму секретності I категорії, службу захисту інформації та інформаційної безпеки, службу з охорони праці.

*Інститут моніторингу.* Для спостереження за станом земель, відстежування змін, надання оцінки та усунення негативних наслідків створеної інститутом моніторингу земель. Він є складовою частиною державної системи моніторингу довкілля. В інституті моніторингу земель, виділяють моніторинг ґрунтів сільськогосподарського призначення. Формально цей інститут забезпечують Конституція України, Земельний Кодекс, Закон України «Про охорону навколишнього середовища», Закон України «Про охорону земель», Закон України «Про меліорацію земель», Постанова КМУ «Положення про державну систему моніторингу довкілля», Постанова КМУ «Положення про моніторинг земель» від 20 серпня 1993 року № 661, Наказ Держводгоспу «Інструкція з організації та здійснення моніторингу на зрошувальних та осушуваних землях» від 16 квітня 2008 року № 108, Наказ Мінагрополітики «Положення про моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення» від 26 лютого 2004 року № 383/8982, Наказ Мінагрополітики «Порядок ведення агрохімічного паспорта поля» від 11 жовтня 2011 року № 536 тощо. Він ведеться на національному (Держгеокадастр + Мінекології + Мінагрополітики + НААН), регіональному (обласні Головні управління Держгеокадастру) та локальному (районні відділи та управління Держгеокадастру) рівнях. Інститут моніторингу земель проводить агрохімічну паспортизацію земельних ділянок, зйомку, обстеження і вишукування, досліджує родючість ґрунтів (розвиток водної і вітрової ерозії, втрата гумусу, погіршення структури ґрунту, заболочення і засолення), зарос-

тання сільськогосподарських угідь, забруднення земель пестицидами, важкими металами, радіонуклідами та іншими токсичними речовинами тощо. Організаційною структурою є Державна екологічна інспекція України. Моніторинг ґрунтів сільськогосподарського призначення проводять Мінагрополітики з Мінекології, Держгеокадастром та НААН. Як бачимо, організаційна структура потребує вдосконалення шляхом створення єдиного Центру моніторингу земель, який усуне розрізненість, притаманну теперішній ситуації.

Інститут державного контролю за використанням та охороною земель. Результатом земельної реформи стало утворення багатьох нових землеволодінь та землекористувань, що не завжди супроводжувалося додержанням чинного законодавства. Тому важливим напрямом державного управління земельними ресурсами було утворення інституту державного контролю за використанням та охороною земель, який складається із державного, самоврядного та громадського контролю. Формальними правилами цього інституту стали глава 32 Земельного Кодексу, Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» тощо. Організаційною формою інституту державного контролю є Державна інспекція з контролю за використанням і охороною земель. Але вона зазнала значних трансформацій, бо спо-

чатку була у складі Держкомзему, потім у складі Держсільгоспінспекції, а згідно з Постановою КМУ від 22 липня 2016 року № 482 перебуває під егідою Держгеокадастру та його територіальних органів. Голова Держгеокадастру є Головним інспектором, керівники територіальних органів – головними інспекторами, керівники структурних підрозділів та його територіальними органами – старшими інспекторами, головні та провідні спеціалісти – інспекторами. В центральному апараті Держгеокадастру створений окремий підрозділ, що здійснює контроль та координує територіальні органи. Чисельність працівників збільшилась на 300 осіб (25 – у центрі, 275 – у територіальних органах). Така чисельність для проведення зазначеного обсягу робіт є замалою (рис. 1).

Одним із напрямів удосконалення інституту державного управління земельними ресурсами є розмежування управлінських повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади. До компетенції органів виконавчої влади у особі Кабінету Міністрів України (пункт 5 статті 116 Конституції, Глава 3 Земельного Кодексу), міністерств та відомств належить управління землями державної власності. До компетенції органів місцевого самоврядування у особі Верховної Ради України, обласних, районних, міських, сільських, селищних рад (статті 142, 143 Конституції, Глава 2 ЗК)



Рис. 1. Інституція державного управління земельними ресурсами\*

\* розроблено автором

належить управління землями територіальних громад (комунальна та приватна власність). Завдяки Конституційному закріпленню норм управління земельними ресурсами стосовно повноважень органів місцевого самоврядування подальше уточнення вони віднайшли у Земельному Кодексі та Законі України «Про місцеве самоврядування».

За роки незалежності України динамічної розбудови набуває інститут державного управління земельними ресурсами. В цьому інституті залежно від повноважень органів виділяють декілька напрямів управління: загальне, міжгалузеве, галузеве, спеціально уповноважений орган з питань земельних ресурсів. Органи відносять до загальних, якщо їх повноваження не окреслені окремою галуззю або функціональним напрямом. До загальних органів належать Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, місцеві державні адміністрації, місцеві ради та їх виконавчі органи. Органи, компетенція яких окреслена функціональним напрямом, називаються міжгалузевими. Спеціально уповноваженим органом у сфері земельних відносин є Держгеокадастр, або, згідно зі статтею 15 Земельного кодексу, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин. Формальними правилами або його законодавчою основою є Конституція України, Закон України «Про інформацію», Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції», Закон України «Про центральні органи виконавчої влади», Закон України «Про державну службу», Постанова КМУ «Про реформування територіальних органів Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру» від 31 серпня 2016 року № 581 тощо. Спираючись на вищевказаний розподіл органів державного управління, вчені визначили, що інститут державного управління поділяється на загальний (включає органи загальної і спеціальної компетенції з територіальним поділом) та галузевий (не залежить від територіального принципу, а здійснюється міністерствами, підпорядкованими ним службами та підприємствами). В інституті місцевого управління також виділяють загальне та спеціальне управління, яке здійснюють органи місцевого самоврядування. В інституті приватного (ринкового) управління способи використання земельних ресурсів вибирають власники або користувачі в межах їх господарства.

Еволюція організаційної системи інституту державного управління формувалась одночасно з інститутом держави. В часи Столипінської реформи (1905–1915 роки) спеціально уповноваженим органом у сфері земельних ресурсів було Головне управління землеустрою та землеробства. В радянські часи до складу Міністерства сільського господарства входило Головне управління землеустрою та землекористування. На нашу думку, початковою точкою відліку моменту створення єдиного інституту

державного управління земельними ресурсами вважається 1996 рік відповідно до Указу Президента України «Про створення єдиної системи державних органів земельних ресурсів» від 14 січня 2015 року № 15. Цей державний орган отримав назву «Державний комітет України по земельних ресурсах». В загальному розумінні структура управління – це склад і підпорядкованість різних елементів, ланок і рівнів управління [4]. Побудова організаційної структури управління земельними ресурсами включає горизонтальні та вертикальні елементи, а також зв'язки між ними. За вертикальним поділом на обласному рівні створювались обласні головні управління, на районному – районні відділи, на рівні міст (міст обласного та районного підпорядкування) – міські управління або міські відділи земельних ресурсів, на рівні сіл та селищ працювали окремі інженери-землевпорядники. Тим самим в управлінні земельними ресурсами був створений територіальний інститут, який охоплював весь земельний фонд. Відповідно до цього Указу відбувся набір фахівців, відводилось приміщення, технічне та програмне забезпечення тощо. Все вищезазначене потребує коштів, і саме держава здійснює утримання цього апарату за рахунок державного бюджету, що стало основою формування економічного інституту. З 2002 року в цьому інституті відбулось вдосконалення порядку продажу земельних ділянок державної та комунальної власності, а поряд з цим впровадили механізм компенсації витрат з організації їх продажу державним органом земельних ресурсів (5% від вартості проданих земельних ділянок) [5].

У 1996 році було затверджено Положення про Державний комітет України по земельних ресурсах відповідно до Указу Президента від 13 травня 1996 року № 340/96. Згідно з ним центральним органом державної виконавчої влади визнавався Держкомзем. Водночас Держкомзем підпорядковується Кабінету Міністрів України і є складовою частиною агропромислового комплексу. Його призначенням було реалізовувати державну земельну політику та впроваджувати в дійсність етапи земельної реформи. На Держкомзем одночасно поклали повноваження щодо державного управління земельними ресурсами і здійснення координації діяльності державних органів земельних ресурсів нижчих рівнів. Його пріоритетними завданнями було проведення земельної реформи, здійснення державного контролю за використанням та охороною земельних ресурсів, ведення державного земельного кадастру, моніторингу земель та проведення землеустрою, розроблення і впровадження державних і регіональних програм. Тому при Держкомземі сформували науковий центр державного земельного кадастру, моніторингу та охорони земель. У Земельному Кодексі повноваження Держкомзему описані у статті 15. Очолує Держкомзем призначений Президентом



том Голова. Водночас на нього покладені функції головного державного інспектора України щодо використання та охорони земель.

У 2000 році [6] завдання Держкомзему були розширені стосовно розпорядження землями державної та комунальної власності і залучення його фахівців до створення Держбюджету, розроблення держпрограми соціально-економічного розвитку України і Програми діяльності КМУ. Відбулося удосконалення управління Держкомземом «інституту оцінки земель» шляхом регулювання земельно-оціночного процесу ним, централізованої організації проведення робіт з нормативної грошової оцінки земель, покладанням повноважень на органи Держкомзему щодо надання витягів з технічної документації про нормативну грошову оцінку земельних ділянок. В інституті оцінки земель Держкомзем став розвивати напрям експертної грошової оцінки шляхом організації професійної підготовки оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок, фіксування їх кількості та проходження кваліфікації у Державному реєстрі оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок. Держкомзем удосконалює інститут оцінки земель за допомогою розроблення пропозицій щодо вдосконалення Методики та Порядку як з експертної, так і з нормативної грошової оцінки земель. Держкомзем свої повноваження поширив і на розбудову інституту ринку земель, проведення земельних аукціонів та конкурсів, визначення стартової ціни земельної ділянки, земельного кредитування та податкової системи. Також він почав координувати роботу галузевих інститутів стосовно забезпечення режиму земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення. Держкомзем регулював у складі державного земельного кадастру реєстрацію земельних ділянок, нерухомого майна та прав на них, договорів оренди земельних ділянок, вів Державний реєстр прав на землю та нерухоме майно, ліцензування певних видів господарської діяльності. Держкомзем в кадровому інституті очолює галузеву систему підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників органів земельних ресурсів поряд із працівниками підпорядкованих йому підприємств, установ та організацій.

Аналіз розвитку Інституту державного управління земельними ресурсами показує велику його динамічність та трансформативність у зв'язку з пристосуванням до потреб ринкової економіки як у зміні назв, так і у підпорядкуванні Міністерствам і сукупностей повноважень. У 2007 році впровадилась реорганізація Держкомзему в Державне агентство земельних ресурсів України [7]. Незмінно ним залишився управляти Кабінет Міністрів України, але тільки через іншого міністра – Міністра охорони навколишнього природного середовища. З 2011 року Держземагентство управлялось Кабінетом

Міністрів України, але знову змінило міністра – Міністр аграрної політики та продовольства України [6]. З 2014 року Держземагентство підпорядковувалось Міністерству регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [8]. З 2015 року Держземагентство було реорганізовано у Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру [9]. З 2016 року Кабінет Міністрів України управляє Держгеокадастром через Міністра аграрної політики та продовольства [10]. Змінились і територіальні органи: на обласному рівні – Головне управління Держгеокадастру у відповідній (наприклад, Вінницькій) області, на районному рівні – Управління Держгеокадастру у відповідному (наприклад, Жмеринському) районі або Відділ Держгеокадастру у відповідному (наприклад, Барському) районі, на міському рівні – Управління Держгеокадастру у відповідному місті (наприклад, м. Вінниці). Відповідно до Постанови від 31 серпня 2016 року № 581 [11] ліквідувались територіальні органи Держгеокадастру як юридичні особи публічного права. Погоджуюсь з думкою А.М. Третяка про те, що основні функції Держгеокадастру (стаття 15 ЗК) не є досконалими, оскільки він є органом виконавчої влади з питань державного управління в галузі земельних відносин, проте не може здійснювати землеустрій, моніторинг земель, а може тільки організовувати їх здійснення [12, с. 303]. Його односторонцями є В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич, І.С. Качурець, які говорять про те, що відносини між суб'єктами управління земельними ресурсами (міжособистісні, міжсистемні, змішані) виражають позицію людей щодо управління земельними ресурсами. І, власне, відносини, пов'язані з управлінням земельними ресурсами, – це насамперед організаційні відносини, яким належить особливе місце в забезпеченні умови раціонального використання та охорони земель [13, с. 10]. Характеризуючи сучасне управління земельними ресурсами, Ю.В. Ковбасюк, В.В. Тертичка наголошують на тому, що за змістом воно є стратегічним управлінням [12, с. 32]. В.Ю. Сташенко розкриває інституціональний механізм державного управління земельними ресурсами як групу інструментів, що включають інструменти інституалізації структури управління, формування інституту обмежень та обтяжень, інституалізації форм і прав власності на землю.

**Висновки.** В державному інституті управління земельними ресурсами базові інститути горизонтального рівня еволюціонували, відповідаючи на тогочасні вимоги державної політики у сфері земельних ресурсів. Управлінський інститут був законодавчо закріплений правовим інститутом шляхом затвердження відповідних положень: 1) Положення про Державний комітет України по земельних ресурсах (Державну Службу геодезії картографії та кадастру); 2) типові положення про обласне управління; 3) типові положення

про міські управління; 4) типові положення про районний відділ; 5) типові положення про міське (міст обласного та районного підпорядкування) управління (відділ) земельних ресурсів. Поряд з вищезазначеними інститутами розвитку набув соціальний інститут, тому що працівників забезпечили робочими місцями (скорочення безробіття), вони отримують заробітну плату і премії, забезпечуються путівками на оздоровлення, а також вважаються державними службовцями тощо. Кадровий інститут сформувався на основі тієї граничної чисельності працівників державних органів, які передбачені Указом. Екологічний інститут набув розвитку відповідно до Указу Президента «Про вдосконалення системи державного управління земельними ресурсами та контролю за їх використанням і охороною» від 19 серпня 2002 року № 720/2002. В ньому зазначалось, що урядовим органом держав-

ного управління стає також державна інспекція з контролю за використанням і охороною земель у складі Державного комітету України по земельних ресурсах. Державне управління земельними ресурсами розповсюдилось не тільки на територію всього земельного фонду відповідно до категорій земель за цільовим призначенням, але й на всі землі у галузях національної економіки, заснувавши галузевий інститут. Інформаційний інститут як окрему одиницю виділяють з 2004 року, коли вийшло Положення про Державний фонд документації із землеустрою [14]. Він набув розвитку у 2011 році з визначенням земельного кадастру як геоінформаційної системи та у 2013 році у зв'язку з введенням в дію публічної кадастрової карти. Розглянуті інститути в подальшому потребують розбудови та вдосконалення шляхом створення та удосконалення похідних інститутів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богіра М.С. Землевпорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій: [навч. посіб.] / М.С. Богіра, В.І. Ярмолюк; за ред. М.С. Богіри. – Львів: Львів. нац. аграр. ун-т, 2010. – 528 с.
2. Про землеустрій: Закон України від 22 травня 2003 року № 858-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.
3. Колгоспна виробнича енциклопедія, II, 1956, 506.
4. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Б. Моргулець. – К.: Центр учб. л-ри, 2012. – 383 с.
5. Про вдосконалення системи державного управління земельними ресурсами та контролю за їх використанням і охороною: Указ Президента від 19 серпня 2002 року № 720/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/720/2002/ed20020819>.
6. Про Положення про Державний комітет України по земельних ресурсах: Указ Президента від 14 серпня 2000 року № 970/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/970/2000>.
7. Про реорганізацію Державного комітету України по земельних ресурсах: Постанова КМУ від 31 січня 2007 року № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/69-2007-%D0%BF>.
8. Про внесення змін до Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: Постанова від 26 листопада 2014 року № 690 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/690-2014-%D0%BF/ed20141209/paran9#n9>.
9. Положення Про Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастр: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015 року № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-2015-%D0%BF>.
10. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 липня 2016 року № 482 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/482-2016-%D0%BF/paran37#n37>.
11. Про реформування територіальних органів Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру: Постанова Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2016 року № 581 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249286591>.
12. Ковбасюк Ю.В. Стратегічне управління: конспект лекцій для дистанційного навчання / Ю.В. Ковбасюк, В.В. Тертичка. – К.: НАДУ, 2013. – 140 с.
13. Сучасні проблеми управління землями природно-заповідного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення / [В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич, І.С. Качурець]. – Львів: НВФ «Укр. технології», 2002. – 192,с.
14. Положення про Державний фонд документації із землеустрою: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2004 року № 1553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1553-2004-%D0%BF>.

## СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

### CHANGE MANAGEMENT SYSTEM IN LIGHT INDUSTRY

**Mix O.M.**

аспірант,

Київський національний університету технологій та дизайну

*В статті запропоновано авторський підхід до моделювання процесу реалізації системи управління змінами в легкій промисловості, який є складним комплексом процесів і процедур, орієнтованих на реалізацію всіх змін на підприємствах галузі. Наведено методику формування стратегії змін у легкій промисловості. Обґрунтовано алгоритм оцінки готовності легкої промисловості до змін.*

**Ключові слова:** зміни, легка промисловість, моделювання, система управління, управління змінами.

*В статье предложен авторский подход к моделированию процесса реализации системы управления изменениями в легкой промышленности, который представляет собой сложный комплекс процессов и процедур, ориентированных на реализацию всех изменений на предприятиях отрасли. Приведена методика формирования стратегии изменений в легкой промышленности. Обоснованно алгоритм оценки готовности легкой промышленности к изменениям.*

**Ключевые слова:** изменения, лёгкая промышленность, моделирование, система управления, управления изменениями.

*In the article the author's approach to modeling the process of implementing management changes in light industry, which is a complex set of processes and procedures aimed at implementation of changes in the industry. The method of forming a strategy change in light industry. Substantiated estimation algorithm readiness light industry to change.*

**Keywords:** changes, light industry, modeling, system management, change management.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах управління змінами займає значне місце в управлінні промисловістю, а самі зміни стають невід'ємним елементом ведення бізнесу. Необхідність змін визначається активним розвитком сучасних технологій, посиленням конкурентної боротьби та подоланні внутрішніх протиріч у промисловості. Потреби в змінах з'являються постійно та їх вплив на життєвий цикл підприємств легкої промисловості вже не розглядається як виключне явище.

**Аналіз останніх досліджень.** Різні аспекти теорії та практики управління змінами, в тому числі процеси планування й реалізації змін, є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Д. Андерсон, Л. Андерсон, Т. Андрєєва, А. Арменакіс, У. Барнет, А. Бедон, М. Бір, В. Бурке, Д. Воронков [1], О. Гайдей [2], О. Гарафьнова [3], Л. Грейнер, Г. Керолл, Л. Корчевська [4], Дж. Коттер [5], С. Лазар, К. Левін, Т. Лепейко, Ж. Літвін, І.І. Мазур, Ф. Местон, С. Мюллер, Н. Норія, М. Пул, Дж. Фрімен, Г. Х'юбер, М. Ханан, В. Шапіро, А. Шегда, З. Шершньова, Г. Широкова та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте, віддаючи належне теоретичній та практичній цінності попередніх наукових

здобутків, слід відзначити необхідність проведення моделювання процесу реалізації системи управління змінами в легкій промисловості.

**Постановка завдання.** Актуальність і гострота проблеми управління змінами в контексті розвитку системи управління змінами в легкій промисловості визначили мету статті.

**Виклад основного матеріалу.** Управління змінами – це процес, зумовлений тиском факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, який включає ініціювання змін: визначення необхідності змін, їх планування, організацію (створення команди змін; забезпечення підтримки змін та ін.), формування системи мотивації змін, контроль, регулювання змін та їх завершальне впровадження.

Моделювання дозволяє створити оптимальну систему управління змінами в легкій промисловості. Оптимальна система управління відповідає етапу розвитку галузі, логіці функціонування, особливостям внутрішнього і зовнішнього середовища, сприяє реалізації стратегічних цілей і найбільш повно орієнтована на максимізацію вартості власне підприємств легкої промисловості.

Варто зазначити, що моделювання оптимальної для промисловості системи управління включає такі аспекти:

- моделювання організаційно-функціональної структури відповідно до цілей, стратегією і логікою функціонування підприємств галузі,
- моделювання та впровадження механізмів управління за цілями, завданнями;
- моделювання системи підтримки прийняття рішень, процедур планування та контролю;
- розробка і впровадження єдиних стандартів і регламентів управління;
- моделювання інформаційної структури галузі, підвищення керованості офіційних і неформальних потоків інформації.

Методика формування стратегії впровадження змін у легкій промисловості наведена на рис. 1. Так, на першому етапі запропонованої методики відбувається оцінка готовності власне галузі до змін.

Для оцінки готовності промисловості до змін пропонуємо скористатися моделлю характеристик для оцінки готовності до змін та перешкод, які можуть їм завадити. При умові невиконання встановлених припущень обґрунтовуються зміни, що здатні забезпечити набір зазначених характеристик. Отже, власне алгоритм оцінки готовності до змін складається з наступних етапів (рис. 2).

Наступним етапом щодо формування цілісної системи управління змінами є оцінка доцільності проведення змін. Методична основа побудови системи показників ефективності стратегій змін повинна базуватися на жорстко формалізованих методах економіко-математичного та статистичного аналізу [1]. Проте, враховуючи, що система показників повинна характеризувати діяльність підприємств галузі, враховуючи людський фактор, методичний інструментарій її формування повинен включати і альтернативні методи отримання та аналізу інформації, а саме: інтерв'ю, спостереження, опитування, експертні оцінки. Іншими словами, побудова системи показників оцінки змін вимагає комплексного використання і кількісних методів (в рамках аналізу ідентифікованих як формальні), і якісних (неформальних).

Система показників розробленої ефективності стратегії змін підприємств легкої промисловості повинна враховувати фактори і умови, що обумовлюють їх реалізацію, з одного боку, і показники підприємств – з іншого [2, с. 52].

Заключним етапом вдосконалення системи управління змінами

на підприємствах легкої промисловості є формування стратегії змін та оцінка її ефективності. Для оцінки ефективності стратегічного планування на підприємствах необхідно скласти систему показників, які задовольняють наступним вимогам:

- надають можливість визначення ймовірності можливих станів системи (підприємства) на базі вимірювання ефекту від впровадження змін;
- дозволяють встановити планові (нормативні) значення показників, що сприяють досягненню цілей стратегії змін;
- забезпечать контроль досягнення планових значень, виявлення причин і джерел від-



Рис. 1. Етапи процесу формування стратегії впровадження змін легкої промисловості\*

\*Джерело: авторська розробка

хилень факту від плану, визначення ступеня впливу відхилень на кінцеві результати реалізації стратегії змін;

– координація бізнес-процесів на основі виявлених в процесі діагностики взаємозв'язків між їх параметрами;

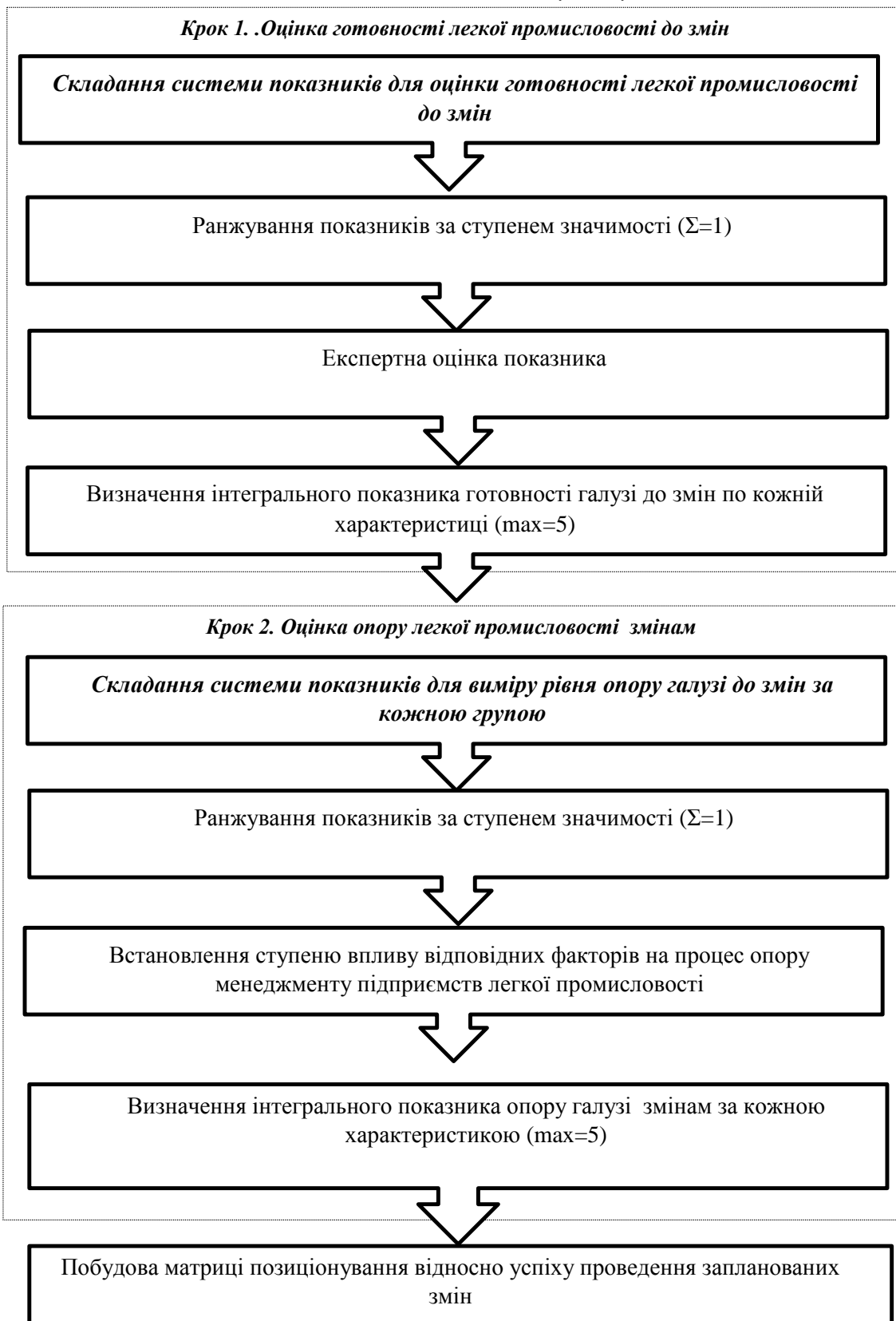


Рис. 2. Алгоритм оцінки готовності легкої промисловості до змін\*

\*Джерело: авторська розробка

– мотивація і стимулювання менеджменту підприємств галузі, виходячи з досягнутих значень показників діяльності.

Підхід до формування системи показників оцінки необхідності впровадження змін у легкій промисловості потребує дотримання певних концептуальних постулатів, а саме:

1. Цілеспрямованість. Даний принцип полягає в неоднозначному підході до вимірювання. З одного боку, показники відбираються з конкретною метою – представити найбільш повну та об'єктивну характеристику розглянутої системи. З іншого боку, досягнення основної стратегічної мети самої системи здійснюється шляхом її фрагментації, поділу на більш вузькі цілі, які виражаються в планових значеннях показників. На етапі стратегічного планування мета вищого порядку задається конкретною системою показників, яка формується таким чином, що досягнення запланованих значень індикаторів рівнозначно досягненню мети вищого порядку. При цьому можливе «якісне» формулювання мети, однак робити висновок про її досягненні можна тільки при отриманні та дослідженні кількісних параметрів оцінки [3, с. 121].

Цільовими значеннями показників, згідно точки зору В.А. Чернкової [6, с. 24], можуть виступати: групи показників траєкторії (наприклад, збільшення обсягу продажів рентабельної продукції) і обмеження. Обмежені цілі можуть розглядатися як точкові (досягнення певного результату) та інтервальні, коли необхідно отримати результат у встановлених рамках: від мінімального до максимального значення (складські запаси готової продукції).

2. Інформативність. Так як більшість показників нерівноцінні за кількісними та якісними характеристиками інформації про стан системи промисловості, необхідно забезпечити узгодженість і несуперечність індикаторів в оцінці системи ефективності стратегій змін.

3. Адекватність і своєчасність. Це ключова вимога до системи оцінки стратегій змін, що полягає в дотриманні відповідності системи показників та методики її побудови, а також застосування досліджуванню реальним процесам. Необхідно забезпечити відповідність між періодичністю, з якою проводиться аналіз значень показників, і ступенем їх важливості. Інтенсивність впливу проявляють і такі умови, як складність отримання інформації, час, що витрачається на її пошук, систематизацію та обробку, а також вартість самих досліджень [4, с. 267].

4. Порівнянність. З метою отримання об'єктивної інформації про стан виду економічної діяльності показники, які входять в систему, повинні бути порівнянними. Для цього необхідне виконання таких умов:

- єдність складу порівнюваних показників і єдність методики їх розрахунку;
- тимчасова єдність моментів часу, для яких розраховуються показники;

– уніфікація факторів, що детермінують величину порівнюваних показників (цінових, якісних і структурних).

Існує чотири основні методи збору даних: анкетні опитування, інтерв'ю, спостереження і група другорядних джерел інформації. Жоден із зазначених способів не може вважатися винятковим, тому що має свої власні переваги і недоліки.

Анкетні опитування. Найбільш ефективний спосіб збору даних, тому що охоплює велике число респондентів, вони можуть швидко бути проаналізовані, з використанням комп'ютерів, з застосуванням кількісної оцінки. Недоліком є необхідність попередньої розробки переліку відповідей, відсутність пояснення вибору і пояснень до відповіді, відповіді можуть бути упередженнями проти контрагентів.

Інтерв'ю – це другий за значимістю спосіб збору даних. Виділяють групове інтерв'ю та індивідуальне інтерв'ювання. Найбільш широко застосовується спосіб, що дозволяє задавати питання безпосередньо. Додатковою перевагою є роз'яснення відповіді в процесі опитування. Така гнучкість неоціненна для отримання правдивої інформації. Основною перевагою цього методу є можливість коригування питання в процесі інтерв'ювання, а недоліком – час, необхідний для збору інформації у вигляді цього методу.

Спостереження. Один з прямих способів збору інформації. Серед проблем використання цього способу є проблеми з інтерпретацією отриманих даних. Експерти повинні розробити схему обробки інформації, а це може вимагати значних коштів і часу. Інформація може набувати суб'єктивний відтінок, оскільки проходить через спостерігача. Це одна з проблем даного способу, тим більше, якщо він не має уявлення про те, що може послужити джерелом інформації і яким чином її обробити. Тому, основною вимогою стає визначення періодів часу, протягом яких може бути зібрана інформація, територія і перелік ситуацій. Спостереження особливо важливі при оцінці міжабонентських відносин.

Непрямі методи. Це отримання інформації не від респондентів, а зі статистичних даних, звітності, положень, накопиченої інформації. Такі джерела представляють відносно об'єктивну інформацію, так як вільні від участі в інтерпретації спостерігача і відповідача. Найчастіше ці способи збору даних є доповненням до попередніх способам [5, с. 82]. Архівні дані можуть використовуватися при попередній діагностиці, виділяючи ділянки більш конкретної і ретельної уваги, а також для підтвердження інших даних.

Експертна оцінка здійснюється за п'ятибальною шкалою: 5 – найбільш вагомий, 1 – найменш вагомий показник. Оцінка відносної значимості кожного показника множиться на відповідний коефіцієнт значущості цього показника, потім вони підсумовуються. В результаті отримуємо інтегральну оцінку готовності (опору) виду економічної діяльності до проведення змін

за однією з п'яти характеристик (максимальна може дорівнювати п'яти, мінімальна – одиниці). Максимальна оцінка за всіма п'ятьма параметрами, таким чином, буде дорівнює 25, а мінімальна – 5.

**Висновки.** Модель формування стратегії впровадження змін у легкій промисловості є складним комплексом процесів і процедур, орієн-

тованих на реалізацію всіх змін на підприємствах галузі. Тому раціональним є проведення оцінки готовності підприємств легкої промисловості до стратегічних змін з побудовою профілю готовності галузі до змін. Останнє дозволить наочно порівняти внесок кожної складової в загальну систему управління змінами, а потім досліджувати і згодом реалізувати перспективи цих змін.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронков Д.К. Критерії успішності проведення стратегічних змін на підприємстві [Електронний ресурс] – Режим доступу [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Emp/2011\\_23\\_1/17Voron.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2011_23_1/17Voron.htm).
2. Гайдей О.О. Вплив системи факторів на управління змінами на промисловому підприємстві / О.О. Гайдей // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2015. – № 4 (89): Серія «Економічні науки». – С. 52-63
3. Гарафонова О.І. Управління змінами: теорія, методологія та практика. Монографія. – Київ: КНУТД, 2014. – 364с.
4. Корчевська Л.О. Управління опором організаційним змінам у процесі реструктуризації підприємств // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2008. – С. 265–269.
5. Коттер Дж.П. Суть перемен. Невыдуманные истории о том, как люди изменяют свои организации [Текст] / Дж.П. Коттер, Д.С. Козн. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 301 с.
6. Чернова Е.С. О формализации процедуры расчёта траектории устойчивого сбалансированного развития региональной социо-эколого-экономической системы // Eurasia Green: материалы Междунар. конкурса науч.-исслед. проектов. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013. – С. 24–27.

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

## FEATURES OF FUNCTIONING OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

**Нездойминога О.Є.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації обліку та аудиту,  
Полтавська державна аграрна академія

*У статті розглянуто сутність фінансового ринку та визначено основні його складові. Особливу увагу приділено дослідженню тенденцій розвитку валютного ринку України. Визначено особливості сучасного стану та перспектив розвитку банківського сектору, кредитного ринку України в умовах здійснюваної фінансово-кредитної політики держави.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, валютний ринок, кредитний ринок, фондовий ринок, фінансово-кредитна політика, державне регулювання.

*В статье рассмотрена сущность финансового рынка и определены основные его элементы. Особенное внимание уделено исследованию тенденций валютного рынка Украины. Определены особенности современного состояния и перспектив развития банковского сектора, кредитного рынка Украины в условиях осуществляемой государством финансово-кредитной политики.*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, валютный рынок, кредитный рынок, фондовый рынок, финансово-кредитная политика, государственное регулирование.

*It was examined the nature of the financial market and determined its main components in the article. Special attention is given to research trends of the currency market of Ukraine. The features of the current state and prospects of the banking sector and the credit market of Ukraine were determined in conditions of ongoing fiscal and credit policies.*

**Keywords:** financial market, foreign exchange market, credit market, equity market, financial-credit policy, state regulation.

**Постановка проблеми.** Фінансово-грошовий сектор як самостійний елемент грошового господарства формує фінансовий ринок, який є невід'ємною частиною сучасної ринкової економіки. Нестабільність економічної ситуації в Україні сьогодні змушує шукати нових раціональних підходів у формуванні держаної фінансово-кредитної політики, що насамперед залежить від рівня розвитку фінансового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню особливостей функціонування і розвитку фінансового ринку присвячено багато наукових праць В.М. Опаріна, М.І. Савлука, К.П. Янковського та ін.

В економічній теорії фінансовий ринок визначений як система відносин, що виникають в процесі обміну економічних благ із застосуванням грошей в якості активу-посередника.

Фінансовий ринок – це складова фінансової системи держави, яка може успішно розвиватися і функціонувати лише в ринкових умовах. Розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи та швидкість,

з якою вона може пристосовуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також різноманітних процесів, які відбуваються за її межами. Розвинуті фінансові ринки стимулюють і посилюють фінансові потоки в економіці та зменшують суспільні витрати, зокрема й кожного учасника ринку [1, с. 23].

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення особливостей функціонування фінансового ринку України та подальших напрямів його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній економічній літературі є багато різних підходів до визначення фінансового ринку (табл. 1).

Для забезпечення ефективного розвитку фінансового ринку необхідно мати чітке уявлення, які він виконує функції і на яких принципах базується.

Серед основних функцій фінансового ринку можна виділити такі:

1. Функція ціноутворення, що проявляється через встановлення цін на фінансові ресурси,



забезпечуючи тим самим рівновагу попиту та пропозиції.

2. Функція забезпечення ліквідності, що вказує на ефективність функціонування фінансового ринку через ліквідність фінансових ресурсів, які обертаються на ньому.

3. Функція економії на витратах полягає у тому, що фінансовий ринок зменшує витрати на проведення операцій та інформаційні витрати.

Загалом принципи фінансового ринку розглядають як основні правила, за якими відбувається побудова реального й ефективного фінансового ринку [7].

Основні принципи фінансового ринку можна розглянути у таблиці 2.

Фінансовий ринок – складна система, яка функціонує за рахунок його основних структурних елементів (частин). Кожен структурний елемент охоплює частину фінансових ресурсів

Таблиця 1

**Сучасні підходи до визначення поняття «фінансовий ринок»**

Автор	Визначення
Л. Павлова [2]	Фінансовий ринок – це механізм управління потоками грошових ресурсів,
В. Опарін [3, с. 24]	Фінансовий ринок – це сукупність обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності».
Г. Белоглазова [4]	Розглядає фінансовий ринок з позиції поділу його на внутрішні та зовнішні ринки і визначає як сукупність національних і міжнародних фінансових ринків, що забезпечують акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів через систему банківських та інших фінансово-кредитних установ для забезпечення процесу відтворення у світовому масштабі.
К. П. Янковський [5]	Фінансовий ринок – це ринок фінансових ресурсів на різні платіжні засоби, яким характерні попит та пропозиція
Н. В. Орлова [6]	Фінансовий ринок – це елемент механізму циклічного розвитку господарської системи, що взаємодіє з іншими елементами виробничої структури та забезпечує динамічний розвиток усіх галузей народного господарства

Таблиця 2

**Основні принципи фінансового ринку та їх характеристика**

Назва принципів	Характеристика
Цілісність ринку у межах окремої країни	Забезпечується наявністю єдиної національної фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного Центрального депозитарію цінних паперів і єдиного Клірингового банку; також означає визначення єдиних курсів на усі цінні папери, які допущені до обігу й котирування на всій території країни
Централізація	Здійснення державного контролю та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів, що забезпечується спеціально створеними державними органами
Прозорість	Доступність для всіх учасників ринку до значних обсягів достовірної інформації про фінансові послуги та суб'єктів, що їх надають, про цінні папери та їх емітентів
Соціальна справедливість	Забезпечення створення рівних можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на фінансовий ринок, недопущення монопольних проявів дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
Урегульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фінансового ринку і, в першу чергу, фондового
Контрольованість	Створення надійно діючого механізму обліку і контролю, запобігання та профілактика зловживань і злочинності на фінансовому ринку і його сегментах
Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки, що сприятиме забезпеченню її прогресу та задоволенню життєвих потреб населення
Правова упорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фінансового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки і взаємовідносин його суб'єктів
Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових посередників, створення умов для змагання за найбільш вигідне залучення вільних фінансових ресурсів і встановлення немонопольних цін на послуги фінансових посередників та умов контролю за дотриманням правил добросовісної конкуренції учасниками ринку

держави і, здійснюючи операції з ними, забезпечує розвиток фінансової системи країни загалом. До них можна віднести (рис. 1).

Беручи до уваги основні складові фінансового ринку, виділені на рис. 1, можна сказати, що важливу роль у його функціонуванні відіграють фінансово-кредитні установи, які забезпечують рух фінансових ресурсів всередині держави. До таких фінансових установ можна віднести в першу чергу банки.

Саме банківська система, і банки, як її учасники, відіграє домінуючу роль на фінансовому ринку [8]. Саме тому негативні тенденції у фінансовому секторі країни виявились тут найбільш помітними (табл. 3).

Отже, проаналізувавши дані табл. 3, можна зробити висновок, що за 2014-2015 рр. кількість банківських установ зменшилась на 35%. Однак більший темп зменшення мають банки зі 100% іноземним капіталом, що перш за все пов'язано з

політичною ситуацією в країні. На 1,9% зменшились активи банків, а зобов'язання зросли на 6,0%. Темп зменшення капіталу склав за досліджуваний період 46,2%. Середня відсоткова ставка за кредитами як в національній валюті, так і в іноземній зменшились у зв'язку з ростом курсу валют, про що також свідчить високий темп інфляції.

За 25 років формування української державності, фінансовий ринок пройшов складний і неоднозначний шлях свого розвитку. Це пояснюється тим, що успішно функціонувати фінансовий ринок може лише в умовах ринкової економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу, а також при активному залученні коштів населення [9].

Банки активно впливають не тільки на розвиток валютного, кредитного ринку, але й фондового. Так, за офіційними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового

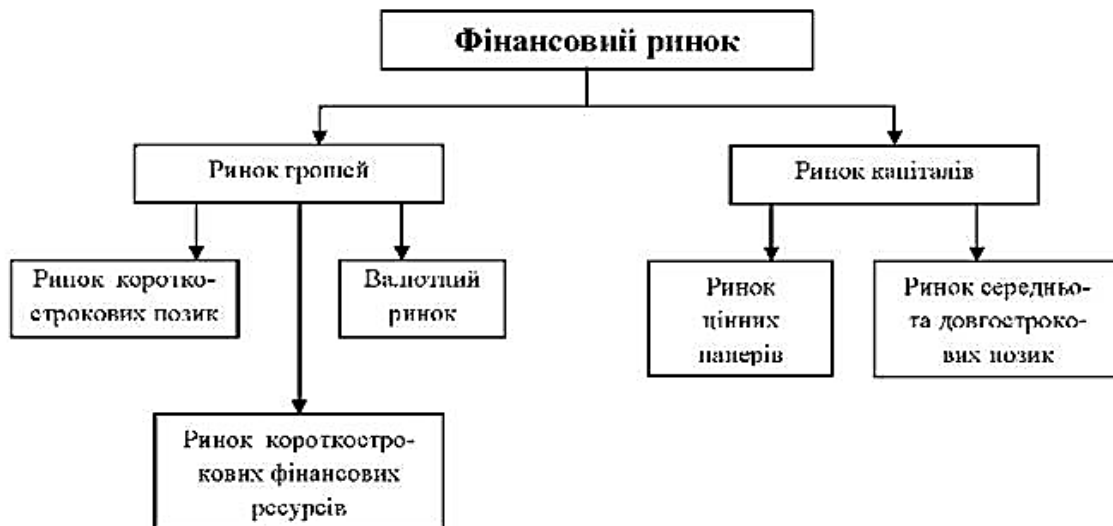


Рис. 1. Структура фінансового ринку залежно від строків обігу фінансових ресурсів [7, с. 415]

Таблиця 3

Основні показники діяльності банків України за 2014-2015 рр., млн. грн.

Назва показника	Станом на			Темп росту, %
	1.01.2014 р.	1.01.2015 р.	1.01.2016 р.	
Кількість діючих банків, од. в т.ч.	180	163	117	65,0
з іноземним капіталом	49	51	41	83,7
зі 100% іноземним капіталом	49	19	17	34,7
Активи банків	1278095	1316852	1254385	98,1
Кредити надані	911402	1006358	965093	105,9
Капітал	192599	148023	103713	53,8
Зобов'язання банків	1085496	1168829	1150672	106,0
Результат діяльності	1436	-52966	-66600	-4637,9
Середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, %	18,8	22,2	11,4	60,6
Середня відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті, %	8,3	6,4	6,8	81,9

ринку, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «БМ Банк» випусти акції на загальну суму 54,2 млрд. грн.

Нажаль, на сьогодні банківський сектор перебуває в стадії реорганізації. Так, за 2014-2015 рр. неплатоспроможними визнано 66 банків, і лише один серед них вдалося продати інвесторам. З початку 2016 року до неплатоспроможних віднесли ще 3 банки. Особливо актуальним стало питання капіталізації банків, що викликало багато суперечок і бар'єрів на шляху до його здійснення.

Так, у відповідності з Постановою НБУ № 58 від 04.02.2016 року було ущільнено процес збільшення статутного капіталу банків внаслідок чого до 11.01.2017 року він повинен становити не 300 млн. грн, а 500 млн. грн. На думку багатьох експертів банківської сфери сьогодні важливим є питання злиття банків в Україні. Однак сама процедура досі не достатньо сформована, щоб її застосовувати на практиці. Злиття банків перш за все забезпечує підвищення концентрації банківської системи, що позитивно впливає на її ефективність. Разом з тим, надмірна концентрація може привести до формування монополії й мати низку негативних наслідків. Серед основних бар'єрів на шляху здійснення об'єднання банків можна виділити такі:

- занадто довга процедура об'єднання (понад 1 рік);
- необхідність задоволення усіх вимог кредиторів;
- складності, що виникають у зв'язку з викупом акцій в акціонерів банку, що не підтримують рішення про об'єднання;
- складності у визначенні механізму і правил управління банком після об'єднання;
- фіксація та вирішення наявних проблем кожною стороною самостійно (через небажання приймати на себе чужі ризики);
- можливість визнання проблемними банками в процесі їх об'єднання.

За підсумками вересня 2016 року офіційний курс гривні до дол. США знизився на 0,26 грн. (1,01%) і станом на 01.10.2016 р. становив 2 591,19 грн. за 100 дол. США.

Обсяг торгів на міжбанківському валютному ринку в вересні 2016 року складав 6 473,48 млн. дол. США (6 001,90 млн. дол. США в серпні 2016 року).

Середньозважений курс дол. США на міжбанківському ринку за показниками вересня 2016 року підвищився на 0,5% і склав 25,94 грн./дол. США. Середній денний обсяг торгів за підсумком місяця дорівнював 294,25 млн. дол. США, збільшившись на 8% у порівнянні з показником попереднього місяця.

У вересні Національний банк України вдруге з березня поточного року здійснив інтервенції з продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Обсяг продажу валюти протягом місяця склав 178,1 млн. дол. США. Обсяг придбання Регулятором валюти на ринку у звітному місяці склав 47,9 млн. дол. США. Таким чином, сальдо валютних інтервенцій НБУ у вересні поточного року було від'ємним і склало (-)130,2 млн. дол. США [10].

Кредитний ринок характеризується найвищим ступенем мобілізації ресурсів та забезпечує швидкий доступ до них для суб'єктів господарювання, тому займає важливу роль у розвитку економічно-соціальних процесів в країні. Ключовим суб'єктом на кредитному ринку є комерційні банки. Вони є потужним центром концентрацій та координації фінансових ресурсів.

За офіційними даними НБУ у грудні залишки за кредитами в національній валюті зменшилися на 4,8% (з початку року на 19,1%) – до 439,3 млрд. грн. за рахунок зменшення кредитів, наданих юридичним особам, на 5,6% (з початку року зменшилися на 17,4%) – до 360,2 млрд. грн. та кредитів, наданих фізичним особам, на 0,8% (з початку року зменшилися на 26,0%) – до 79,2 млрд. грн.

Залишки за кредитами в іноземній валюті за місяць зменшилися на 0,6% (з початку року на 20,3%) і становили 23,9 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті), у тому числі юридичних осіб зменшилися на 1,7% (з початку року на 17,3%) – до 19,6 млрд. дол. США, фізичних осіб збільшилися на 4,8% (з початку року зменшилися на 31,6%) – до 4,3 млрд. дол. США [11].

На нашу думку, вихід України із кризи, стабілізація економічного становища, підвищення добробуту людей неможливі без розвинутого кредитного ринку. А для цього, крім подолання гіперінфляції, необхідне здійснення певних невідкладних заходів.

До першочергових тут можна віднести: на державному рівні вирішити комплекс питань щодо вільного обігу в Україні цінних паперів іноземних компаній, купівлі українських цінних паперів іноземними інвесторами; привести чинне законодавство у відповідність з потребами сьогодення функціонування та подальшого розвитку українського кредитного ринку; більш ефективно використовувати наявні можливості структур, що вже працюють на національному ринку; законодавчо передбачити гарантії держави по збереженню грошових заощаджень населення; створити державні органи управління і контролю за функціонуванням ринку; здійснення тих чи інших заходів дозволить прискорити формування в Україні кредитного ринку [12].

Нестабільність вітчизняної фінансової системи пов'язана, найперше, з відстороненістю учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їх орієнтованість на отримання швид-

ких прибутків, а також зумовлена відсутністю довіри населення до фінансово-кредитних установ та відсутністю ефективного позичальника.

Фінансовий ринок повинен стати одним з основних механізмів мобілізації вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення. Цього можна досягти шляхом:

1) стабілізації валютного ринку, зниження та утримання рівня інфляції на прийнятному для розвитку економіки рівні (не більш як 10%);

2) стабілізації роботи фінансового сектора, відновлення довіри населення до інститутів фінансового ринку;

3) формування ефективної системи перерозподілу ресурсів з пріоритетним їх спрямуванням на реалізацію проектів економічного розвитку [13].

Недосконалість нормативно-правової бази, відсутність уніфікованих стандартів корпоративного управління, непрозорість та неповнота представленої інформації про функціонування підприємства – все це є суттєвими перепонами до активного розвитку фондовому ринку.

Основними інструментами та важелями щодо розв'язання такої ситуації з розвитком ринку цінних паперів і фінансового ринку загалом мають бути:

– валютне регулювання через гармонізацію із законодавством інших країн для активізації залучення іноземних портфельних інвестицій;

– законодавче та нормативно-правове регулювання із позиції лібералізації та оптимізації;

– податкове стимулювання шляхом створення податкових преференцій інвесторам, які готові активно інвестувати у вітчизняну економіку;

– побудова системної політики щодо пропаганди та популяризації вітчизняного фондового ринку [14].

Загалом фінансова політика формування та регулювання фондового ринку в Україні повинна являти собою створення організаційно-правових і фінансово-економічних умов для розвитку фондового ринку, а головним завданням регулювання є вирішення протиріч й узгодження інтересів усіх його суб'єктів за допомогою прямої державної участі у фондовому процесі, спрямованої на подолання структурних деформацій, і непрямого регулювання фінансових потоків.

Загалом сьогодні виділено такі основні завдання для побудови державної фінансової політики розвитку фондового ринку:

– удосконалення законодавства у сфері регулювання фондового ринку;

– консолідація біржової системи фондового ринку;

– підвищення вимог до професійних учасників фондового ринку та якості послуг, які ними надаються;

– створення ефективної системи клірингу та розрахунків за договорами фондового ринку;

– здійснення фондовими біржами постійного моніторингу біржових торгів і встановити

відповідальність за справедливе ціноутворення із забезпеченням довготермінового зберігання інформації про біржові торги і протидії маніпулюванню;

– встановлення мінімальних вимог щодо капіталізації фондової біржі, необхідної для використання нею досконалого технологічного забезпечення та фінансування розвитку;

– уніфікації вимог до електронних торговельних систем фондових бірж щодо електронного документообігу та форматів документів.

Участь держави у розвитку фондового ринку дозволить створити ефективний механізм контролю і управління, а також умов для інвестицій коштів недержавних пенсійних фондів та інших організацій. Державні гроші так само можуть бути інвестовані в акції вітчизняних підприємств.

Основними інструментами та важелями щодо розв'язання існуючої ситуації з розвитком ринку цінних паперів та фінансового ринку загалом мають бути:

– валютне регулювання через гармонізацію із законодавством інших країн для активізації залучення іноземних портфельних інвестицій;

– законодавче та нормативно-правове регулювання із позиції лібералізації та оптимізації;

– податкове стимулювання шляхом створення податкових преференцій інвесторам, які готові активно інвестувати у вітчизняну економіку [15].

Фінансовий ринок в Україні не може існувати без державного втручання, що передбачає створення всіх необхідних умов для його розвитку. Головним завданням державного регулювання є узгодження інтересів усіх суб'єктів фінансового ринку через встановлення необхідних обмежень і заборон у їхніх взаємовідносинах через непряме втручання у їхню діяльність. При цьому основними важелями втручання держави у регулювання фінансового ринку є податкова політика, зовнішньоекономічна політика, регулювання грошової маси, а також забезпечення виходу держави на ринок позикових капіталів.

Державне регулювання фінансового ринку забезпечується перш за все за рахунок раціональної фінансово-кредитної політики [16]. Аналіз досвіду минулих років у сфері регулювання фінансового сектору України дозволили сформулювати нову концепцію розвитку фінансового ринку, що знайшла своє відображення в затвердженні Комплексної програми розвитку фінансового ринку України до 2020 року. Основною метою даного документу стало забезпечення умов ефективного функціонування та розвитку фінансового ринку на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно із стандартами Європейського Союзу, що дасть можливість у подальшому, за рахунок залучення інвестиційних ресурсів, забезпечити сталий розвиток економіки та, зберігаючи внутрішню цілісність фінансового ринку України, інтегруватися у європейський фінансовий простір.

В рамках визначеної Комплексної програми для досягнення головної мети було виділено чотири основні напрями здійснюваних реформ (табл. 4).

Дана Комплексна програма передбачає реформи в кожному сегменті фінансового ринку, що, на наш погляд, дає більше шансів для її впровадження. Важливо також відзначити, що всі заходи, передбачені цією Програмою, мають чіткі терміни виконання, а кожна задача деталізована.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий ринок – це складова фінансової системи держави, яка функціонує за рахунок його основних структурних елементів (частин). Серед основних частин фінансового ринку України можна виділити валютний ринок, фондовий ринок, кредитний ринок. Всі елементи фінансового ринку взаємопов'язані і постійно взаємодіють між собою, забезпечуючи розвиток

фінансового сектору економіки України. Проведені дослідження дозволили проаналізувати основні тенденції фінансового ринку України для визначення напрямів його подальшого розвитку, серед яких можна назвати:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування фінансового ринку загалом та його окремих елементів;
- застосування ефективних механізмів державного регулювання у фінансовому секторі економіки країни для забезпечення макроекономічної стабільності;
- захист прав споживачів та інвесторів фінансового ринку;
- розвиток інфраструктури фінансового ринку орієнтований на стандарти ЄС;
- всебічне сприяння розвитку фінансових структур, орієнтованих на міжнародний фінансовий ринок.

Таблиця 4

**Основні напрями реалізації Комплексної програми розвитку фінансового ринку України до 2020 року [17]**

Напрями	Блоки задач
I. Забезпечення макроекономічної стабільності	1. Монетарна політика на основі інфляційного таргетування та режиму гнучкого валютного курсу
II. Забезпечення фінансової стабільності та динамічного розвитку фінансового ринку	1. Приведення законодавства зі стандартами ЄС. 2. Модернізація системи регулювання та нагляду. 3. Підвищення прозорості та стабільності фінансових ринків. 4. Очищення ринків від проблемних активів. 5. Забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків. 6. Вдосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків.
III. Розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку	1. Забезпечення інституційної незалежності регуляторів. 2. Підвищення організаційної ефективності регуляторів. 3. Покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку. 4. Стимулювання впровадження новітніх ІТ-технологій.
IV. Захист прав споживачів та інвесторів фінансового ринку	1. Стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку 2. Підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія. / І.О. Школьник. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
2. Павлова Л.Н. Фінансовий менеджмент: Підручник для вузів / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНІТІ-ДАНА. – 2003. – 269 с.
3. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.М.Опарін. – К.: КНЕУ. – 2002. – 240 с.
4. Белоглазова Г.Н. Гроші. Кредит. Банки: підручник / Г.Н. Белоглазова. – М.: Вища освіта. – 2009. – 392 с.
5. Янковский К.П. Инвестиции: Учебное пособие. / К.П. Янковский. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
6. Орлова Н. В. Финансовый рынок –элемент воспроизводственной структуры / Н.В. Орлова // Вестник СГТУ. – 2010. – № 1 (44). – С. 228-236
7. Теорія фінансів: підручник / Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін.; за заг. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576с.
8. Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index> –
9. Редзюк Є. Фінансовий ринок та інвестиційні процеси в Україні: чи є можливість зростання? – Режим доступу: <http://protokol.com.ua/>
10. Валютний ринок України за січень-вересень 2016 року. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/operanalytics/4419.html>

11. Сусіденко Ю.В., Яремко А.О. Основні тенденції розвитку валютного ринку України / Ю.В. Сусіденко, А.О. Яремко // Молодий вчений. Серія: Економічні науки. – № 12 (27). – Частина 2. – 2015. – С. 165-168.
12. Ляшенко Д. Перспективи розвитку кредитного ринку в умовах початкової стабілізації української економіки / Матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД» (29-30 грудня 2013 р.). – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/898>
13. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України / А. Дешко [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/>
14. Гнатів О.А. Фінансовий ринок України: сучасний стан і напрями розвитку / О.А. Гнатів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 40. – С. 82-89. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/prprbsu\\_2014\\_40\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/prprbsu_2014_40_11)
15. Лисенко Ж.П. Фінансовий ринок України – стан, тренди та напрями розвитку / Ж.П. Лисенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=3126>
16. Клименко К.В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України / К.В. Клименко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=4190>
17. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України до 2020 року. – Режим доступу: [http://nssm,c.gov.ua/user\\_files/content/965/1427444686.pdf](http://nssm,c.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf)

## ТУРИЗМ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МУЛЬТИПЛІКАТОР РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

### TOURISM AS A STRATEGIC MULTIPLIER OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS DEVELOPMENT

**Орленко О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри готельно-ресторанної справи,  
Херсонський державний університет

*Стаття присвячена аналізу ефективності туристичного мультиплікатора як показника економічного впливу туризму і можливості його застосування для оцінки економічного вкладу в розвиток готельно-ресторанного бізнесу. Туристичний мультиплікатор також є індикатором результатів економічної діяльності готельної та ресторанної галузі й короткострокових економічних ефектів, викликаних змінами рівня розвитку туризму.*

**Ключові слова:** мультиплікатор, готельно-ресторанний бізнес, туризм, інвестиційна політика, зайнятість.

*Статья посвящена анализу эффективности туристского мультипликатора как показателя экономического влияния туризма и возможности его применения для оценки экономического вклада в развитие гостинично-ресторанного бизнеса. Туристский мультипликатор также является индикатором результатов экономической деятельности гостиничной и ресторанной отрасли и краткосрочных экономических эффектов, вызванных изменениями уровня развития туризма.*

**Ключевые слова:** мультипликатор, гостинично-ресторанний бизнес, туризм, инвестиционная политика, занятость.

*The article deals with the analysis of the efficiency of a tourist multiplier as a factor of economic influence of tourism and possibilities of its use for the evaluation of economic contribution to the development of hotel and restaurant business. A tourist multiplier is also an indicator of the results of economic activity of hotel and restaurant industry and short-term economic benefits caused by changes in the tourism development level.*

**Keywords:** multiplier, hotel and restaurant business, tourism, investment policy, employment.

**Постановка проблеми.** Туризм як сфера економічної діяльності інтенсивно розвивається в багатьох країнах світу. Це пояснюється тим, що туризм представляє такий інтегрований вид економічної діяльності, яка дозволяє при порівняно невеликих капіталовкладеннях забезпечити економічно рентабельне використання і відтворення місцевих ресурсів і потенціалу, в тому числі потенціалу, який не використовується у виробничій діяльності, готельно-ресторанному бізнесі. Значення туризму для економіки країни різноманітне і дуже вагоме. Доходи від туризму здатні підняти економіку регіону, в якому він розвивається. Туризм приносить вигоду економічним агентам, клієнти отримують продукцію та послуги; персонал турфірми, готелів, ресторанів – зарплату, підприємці прибуток, територія поповнює свій бюджет за рахунок податкових надходжень [2]. Туризм стимулює додатковий попит на товари та послуги. Особливість туризму полягає в тому, що він викликає споживчий попит туристів, що приїжджають на територію, на різні

товари і послуги готелів та закладів харчування. А задовольнити такий попит покликана промисловість і сфера обслуговування.

Збільшення туристів природним чином збільшує доходи країни, оскільки попит на комплекс товарів та послуг, сформований туристським рухом, вимагає їх виробництва. Тому туризм має стимулюючий вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу та галузі, що випускають предмети споживання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У світі існує декілька теорій та моделей розрахунку мультиплікатора для різних галузей економіки. Ці теорії базуються на загальних мультиплікативних моделях, що були розроблені відомими вченими-економістами Дж.М. Кейнсом, П. Самуельсоном, С. Фішером, Х. Рюттером, Б. Арчером, С. Оуеном, Х. Клементом. Пізніше аналіз існуючих методик знайшов відображення в дослідженнях таких вчених-економістів як Ю. Хойо, К. Озава, Дж. Бодлендер, М. Герті, В. Гуляєва, В. Сапрунової.

**Постановка завдання.** В роботах цих науковців з огляду на загальновідомі мультиплікативні моделі наводяться методики розрахунку різних видів туристичних мультиплікаторів. В Україні з боку вітчизняних дослідників туристичної галузі не приділяється достатньо уваги розгляду питань мультиплікативного ефекту на готельно-ресторанний бізнес.

**Виклад основного матеріалу.** Визначаючи реальний внесок туризму в економіку будь-якого району країни чи країни загалом, необхідно враховувати прямий і додатковий доходи, тобто дохід, одержуваний як додаток до початкового вливання засобів туристами в економіку країни. Джерелами такого вливання є [1]:

– прямий дохід, одержуваний від засобів, витрачених туристами на оплату готелів, харчування, транспорту, занять спортом тощо у країні чи її районі. Дохід – це прибуток підприємств від продажу туристам товарів і надання послуг. Дохід регіону – це переважно податки, отримані з цього виторгу, які залишаються в розпорядженні регіону;

– непрямий дохід як наслідок пожвавлення ділової активності, тобто комерційної діяльності з метою отримання прибутку. Наприклад, частину грошей, які готелі чи ресторани одержують від туристів, вони потім витрачають на купівлю товарів у місцевих магазинах і оплату послуг, наданих місцевими комерційними підприємствами (складами, банками, страховими компаніями та ін.), які, своєю чергою, можуть витратити частину свого доходу в іншій області, наприклад на закупівлю великої партії товарів безпосередньо в їхнього виробника;

– стимулятивний дохід утворюється з заробітної плати персоналу, зайнятого в туристичній галузі, засобів, одержуваних тими, хто має прибуток від туризму. Велика частина заробітної плати витрачається на купівлю товарів і послуг, які поставляються місцевими підприємцями, які, своєю чергою, виплачують заробітну плату своїм працівникам, а частина цієї заробітної плати знову витрачається на придбання товарів і т. д.

Внаслідок рециркуляції (тобто обороту) доходів їх загальний вплив на економіку країни є значно сильнішим, ніж від поточних «прямих» витрат туристів. Цей вплив (ефект) вимірюється коефіцієнтом доходу від туризму, чи мультиплікатором.

Однак не треба забувати про «витоки»: не весь отриманий прибуток знову надходить в економіку країни (регіону). Існують три види «витоків»: витрати на імпортування (купівля імпортованої продукції); особисті заощадження; податки. Суми цих «витоків» вилучаються з процесу рециркуляції: економіці країни вони не приносять користі, хоча прибуток від податків використовується урядом. Частина податків може повернутися в країну, що підсилює вплив туризму на розвиток її економіки.

Коефіцієнт доходу від туризму (чи мультиплікатор) для кожної країни залежить від від-

сотка «витоків»; наприклад, мультиплікатор буде меншим у тих країнах, де велика частина доходу витрачається на імпортування (у зв'язку з тим, що там недостатньо налагоджене місцеве промислове виробництво і встановлений високий рівень податків). Водночас мультиплікатор буде високим, якщо порівняно мало витрачається на імпортування і низький рівень податків. З практики відомо, що коефіцієнт доходу від туризму коливається в межах 100-250% прямих витрат туристів, тобто прямого доходу. Щоб обчислити коефіцієнт доходу від туризму, потрібно насамперед визначити прямий дохід (тобто прямі витрати туристів). Відомості може дати статистика туризму, елементами якої є статистика витрат і статистика прибутків. Економічний вплив витрат туристів розраховується за допомогою мультиплікатора.

Оскільки туризм є однією з галузей суспільного виробництва, що характеризується високою суспільною значущістю і впливає на розвиток інших галузей, то застосування мультиплікатора для оцінки його впливу на економіку цілком допустимо і є правомірним. Мультиплікатор – це економічний показник, величина якого характеризує ступінь, в якому збільшення інвестиційного попиту або самих інвестицій породжує зміна обсягу випуску продукції. Мультиплікатор пояснює наявність стимулюючого впливу витрат в певній сфері виробництва на його розширення і зайнятість в інших його сферах [3].

Що стосується туризму – це цисельний коефіцієнт, що показує, у скільки разів зросте або скоротиться валовий продукт у результаті збільшення або скорочення виручки туристських фірм (витрат туристів).

Мультиплікативний вплив туризму проявляється в тому, що в результаті проходження всього виробничого ланцюжка дохід, отриманий від одного туриста, перевищує суму грошей, витрачених ним у місці перебування на покупку послуг і товарів. Якщо підсумувати всі збільшення, сумарний ефект відносно кількості товарів і послуг, на які пред'являється попит як з боку безпосередньо туристів, туристських фірм, так і з боку інших підприємств і їх працівників, може виявитися набагато більше, ніж первинний ефект, який є безпосереднім наслідком туристичного бізнесу. Теорія мультиплікативного ефекту пояснює наявність стимулюючого впливу витрат в одній сфері виробництва на розширення виробництва і зайнятості в інших його сферах. Цей позитивний наростаючий ефект в складі валового регіонального продукту і називається мультиплікативний ефект.

Загальний мультиплікативний ефект від туризму в регіоні визначається за формулою:

$$M = M_T + M_1 \cdot \left( \frac{1}{1-R} \right) = M_T + \frac{Y \cdot Q_r \cdot (V_T - Z_{TM})}{X} \cdot \frac{1}{1-R}$$

де  $M$  – сукупний дохід (прямий і непрямий, з урахуванням мультиплікативного ефекту від туризму в країні;



Мт – обсяг коштів, виручених від туризму на першому колі обігу коштів, які увійшли в ВВП (прямий економічний дохід від туризму);

М<sub>1</sub> – частина виручки від туризму, що робить вплив на ВВП (обсяг ВВП, викликаний замовленнями туризму);

Вт – об'єм послуг (виручка) туризму (в вартісному вираженні);

Z<sub>ти</sub> – обсяг витрат на придбання товарів і послуг, призначених для обслуговування туристів, у інших підприємств (собівартість продукту);

Y – валовий внутрішній (регіональний) продукт;

X – валовий суспільний продукт;

Qt – частка витрат туризму, залишається в національній (регіональній) економіці.

R – коефіцієнт, що відображає ступінь замкнутості національної (регіональної) економіки і відображає зв'язок двох послідовних кіл звернення коштів, виручених від туризму;

Для визначення конкретної величини мультиплікативного ефекту від туризму за цією формулою необхідно визначити всі її складові. Виручка від туризму визначається як обсяг коштів, отриманих від туризму на першому колі звернення, який увійшов в валовий продукт (тобто прямий економічний ефект від туризму). Під обсягом коштів, отриманих від туризму на першому колі звернення, які увійшли в валовий продукт, розуміється сума коштів, що залишаються усіма туристами на території країни. Для його визначення необхідно знати кількість туристів, що приїжджають на територію, і величину коштів, яку турист залишає на території.

При визначенні кількості туристів, що приїжджають в країну, можна виходити з потреб людей в туристських послугах, що викликаються різними спонукальними мотивами. Мотив, як спонукальна причина, пов'язаний в туризмі з конкретними потребами різних груп людей. За результатами соціологічних спостережень мотивами туризму є відпочинок, дозвілля, розваги, прагнення до пізнання, спорт, лікування, паломництво, гостьові відвідування, ділові відвідування. Наведені вище мотиви можуть бути згруповані в цільові групи (з урахуванням їх цільової спрямованості). Залежно від мети подорожі слід розглядати види туризму, найбільш часто зустрічаються в регіоні (наприклад, пізнавальний, рекреаційний, гостьовий).

За даними Всесвітньої ради з подорожей і туризму, прямий внесок туризму у ВВП 2014 р. становив 28,4 млрд грн (1,9% ВВП). У 2015 р. цей показник дорівнював 28,1 млрд грн, тобто зменшився на 1%. За прогнозами Всесвітньої ради з подорожей і туризму, до 2025 р. прямий внесок туризму у ВВП зросте на 4,1% річних, до 42,0 млрд грн. (1,8% ВВП). Загальний внесок туризму у ВВП 2014 р. сягнув 106,7 млрд грн. (7,1% ВВП), а у 2015 р. становив 104,3 млрд грн. (7,2% ВВП). За прогнозами, до 2025 р. цей показник збільшиться на 3,8% і становитиме

151,2 млрд грн. (6,5% ВВП). Пряма зайнятість населення в туризмі 2014 р. становила 333 тис. осіб (1,7% загальної кількості працівників), у 2015 р. зросла на 2,8%, до 342 тис. осіб (1,7% загальної кількості працівників). До 2025 р. цей показник становитиме 322 тис. осіб внаслідок прогнозованого щорічного зменшення зайнятості населення у туризмі на 0,6% протягом наступних десяти років. Загалом у туризмі 2014 р. було зайнято 1,27 млн осіб (6,4% загальної кількості працівників), у 2015 р. цей показник збільшився до 1,29 млн осіб, тобто на 1,3% (6,5% загальної кількості працівників). За прогнозами Всесвітньої ради з подорожей і туризму, до 2025 р. цей показник досягне значення 1,16 млн осіб, тобто зменшиться на 1,0% (6,0% загальної кількості зайнятості) [5]. Криза змушує шукати шляхи виходу. Найголовніша умова – мир в Україні. Це спричинить відновлення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечить безпеку подорожей по країні і поверне туристів. Кризовий стан є імпульсом визначення сили тиску державних інституцій на процеси, що протікають у галузі, та для впровадження яких державними інституціями й використовуються регулятори, адекватні прояву кризи.

Перспективи розвитку готельно-туристичного бізнесу Україні тісно переплітаються з туристичним бізнесом. Позитивний прогноз вірогідний за умови підвищення потоків іноземного групового та індивідуального туризму. Найбільше туристів приїжджало в Україну з метою культурно-пізнавального, культурно-розважального, спортивно-оздоровчого, ділового та інших видів туризму. Головними країнами, звідки прибували туристи, є Молдова, Угорщина, Польща, Білорусь, США, Росія. Значний туристичний потік спрямований з країн Європи. Потік іноземних туристів поділяється й територіально. Слід відзначити, що майже половина потоку іноземних туристів припадало на АР Крим, третина – м. Київ та Київська обл., майже 6% – на Одеську область. Із західних областей України лише Львівська має переваги щодо обсягів в'їзного туризму, її частка становить близько 2% [4].

Туризм в Україні може стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку й оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу й держави за умови збалансованого розвитку галузі. Сьогодні туристична галузь України знаходиться у досить занедбаному стані. Основною причиною цього є незацікавленість держави у прозорому стимулюванні приватного сектору. Статистична інформація має загальний характер і не дає змоги зробити комплексний аналіз туристичних потоків. Варто було б розробити нові статистичні форми для цієї підгалузі, зацікавити сільських підприємців, які працюють у цьому напрямі (шляхом фінансової та юридич-

ної допомоги з боку держави), у реєстрації та поданні інформації про свою діяльність. Саме це надасть можливість більш ґрунтовно проаналізувати проблеми туристичної галузі в Україні та розробити стратегію її розвитку.

**Висновки.** Україна має все необхідне для того, щоб стати туристичною державою. Така кількість зон відпочинку властива далеко не кожній країні. Але цей потенціал використовується все ще не на повну силу. Прискорити розвиток туризму в Україні дозволять: розробка сітки цікавих туристичних маршрутів міжнародного значення на території нашої країни з урахуванням потреб та інтересів приїжджаючих гостей, потенціалу туристичних ресурсів з подальшим представленням комерційних пропозицій іноземним туристичним фірмам для їх використання; забезпечення випуску високоякісної рекламно-інформаційної продукції на іноземних мовах, яка

висвітлить туристичні можливості, історію, культуру України для розповсюдження серед іноземних туристів та закордонної спільноти.

Прогресивною та безальтернативною площиною вирішення завдань подальшої стабілізації та зростаючих темпів основних параметрів розвитку туризму повинні стати інноваційні технології та інфраструктурні рішення. Європейський союз (ЄС) в стратегії розвитку Європи до 2020, підкреслив необхідність підтримки «розумного, стійкого і всеосяжного зростання». Стратегія «Європа 2020» закликає до інновацій в сфері туризму з метою покращення якості харчування в усіх її аспектах, удосконалення професійних навичок у галузі, подолання сезонного характеру попиту, диверсифікації туристичного продукту, що забезпечить вдосконалення статистики й аналізу у сфері туризму, вирішення соціальних проблем.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Anatoly Mazaraki, Tetyana Tkachenko Structural reorientation of Ukrainian tourism industry / A. Mazaraki, T. Tkachenko // Enterprise in hardship: economic, managerial and juridical perspectives: XII International Scientific Symposium (September 24–26, 2014, Messina, Repubblica Italiana) – Messina: University of Messina, 2014. – P. 335–345
2. Pearce P.I. Tourist Behavior. Themes and conceptual schemes. – Clevedon: Channel View Publications. 2008. – 241 p.
3. Backman, S. Management tools and techniques: an integrated approach to planning / S. Backman, J. Petrick, B.A. Wridht // The Encyclopedia of Ecotourism / ed. by D.V. Weaver. 2010. P. 451–461.
4. Концепція Державної цільової програми розвитку туризму і курортів на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://vurpi.at.ua>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Статистика світового туризму за UN WTO. Режим доступу: <http://www.unwto.org>

## ДО ПИТАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА

## TO THE QUESTION OF INSTITUTIONAL SUPPORT ORGANIC VEGETABLE

**Рудь В.П.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
Інститут овочівництва і баштанництва  
Національної академії аграрних наук України

*У статті розглянуто сучасний стан виробництва органічної овочевої продукції на світовому та національному рівнях. Визначено причини, що стримують ефективний розвиток органічного овочевого ринку. Викладено загальну стратегію і пріоритетні напрями інституційного забезпечення органічного овочівництва на перспективу.*

**Ключові слова:** інституції, органічна овочева продукція, споживання, структура продовольчого кошику, проблеми розвитку, пріоритетні напрями розвитку.

*В статье рассмотрено современное состояние производства органической овощной продукции на мировом и национальном уровнях. Определены причины, сдерживающие эффективное развитие органического овощного рынка. Изложены общая стратегия и приоритетные направления институционального обеспечения органического овощеводства на перспективу.*

**Ключевые слова:** институции, органическая овощная продукция, потребление, структура продовольственной корзины, проблемы развития, приоритетные направления развития.

*Considers the current state of production of organic vegetable products in the global and national levels. Identified reasons hindering the effective development of the organic vegetable market. Set out the overall strategy and priorities of institutional support for organic vegetable production in the future.*

**Keywords:** institutions, organic vegetable production, consumption, the structure of the food basket, development problems, development priorities.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відповідно до основних положень галузевої комплексної програми «Овочі України – 2020», передбачається забезпечення населення України високоякісною овочево-баштанною продукцією до 2020 р. в обсязі 15 млн. т та доведення частки виробництва органічної овочевої продукції до 10%, або 1,5 млн. т.

Актуальність дослідження посилюється необхідністю вирішення соціальних проблем села, тому що сільське господарство не повинно стати сферою лише викачування прибутків. Діяльність в аграрній сфері та овочівництві має здійснюватися з урахуванням екологічних і соціальних проблем, спрямовуватися на підвищення добробуту і розвитку, а не вимирання сільських територій.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Успішний процес євроінтеграції України у світове економічне співтовариство

неможливий без координації зусиль для виробництва якісної та безпечної овочевої продукції. Потенціал України у цьому аспекті досить значний. Нині країна виробляє близько 11 млн. т овоче-баштанної продукції. Частка органічного овочевого сегменту становить до 1%, що явно недостатньо не тільки для світових, а й для внутрішніх потреб країни. Водночас збільшенню обсягу виробництва власної органічної овочевої продукції в Україні стоять на заваді: низька маркетингова культура органічних підприємств, неефективно функціонуючий ланцюг постачання органічних овочів, зокрема відсутнє широке впровадження логістики за принципом «від лану до столу»; недостатнє інформаційне, ресурсне та технологічне забезпечення органічного виробництва; низький рівень упровадження технологій, особливо адаптованих для окремих сортів і гібридів, точного висіву, касетної розсади, внесення мікродоз регуляторів росту та ін.; значне антропогенне навантаження, особливо біля великих міст, катастрофічне руйнування сільгоспугідь та зниження

родючості ґрунтів; незадовільне використання економічних важелів (страхування, квотування, авансування, сертифікування, маркування та ін.); порушення цілісності органічної системи господарювання внаслідок «випадання» базової ланки органічного процесу – насінництва та практичної відсутності власних сертифікованих «органічних» господарств із виробництва насіння овоче-баштанних рослин; недостатній рівень передпосівної обробки насіннєвого матеріалу всіх основних овочевих та проміжних культур біологічними (мікробними) препаратами земледобрувальної дії; практична відсутність вітчизняного машинобудування для галузі овочівництва та переробної галузі; недостатній рівень застосування іноземної техніки, сівалок, біообприскувачів, культиваторів, розсадо-посадочних машин, поливальних установок унаслідок високих цін на техніку через девальвацію гривні; недостатня кількість підприємств із доробки, відсутність відповідного обладнання, ліній із миття, сортування, пакування та ін.; недостатні обсяги органічної сировини для переробних підприємств та ін.; не створено крупнооптової торгівлі через організовані продовольчі ринки, що гарантують збут органічної продукції на економічно вигідних умовах [1, с. 12].

Отже, сучасна система виробництва органічних овочів вимагає вирішення актуальних проблем на всіх рівнях: державному, регіональному та господарському. На державному рівні найважливішим є підвищення рівня екологічної обізнаності та активності суспільства, захист вітчизняного споживача та створення легального органічного ринку. На регіональному рівні пріоритетним є самозабезпечення регіонів органічною овочевою продукцією та ефективний розвиток інфраструктури овочевого ринку шляхом формування кластерних об'єднань за участю суб'єктів інтеграції: виробників органічної сировини, переробних підприємств та торговельно-збутових організацій. На господарському рівні – формування збутової концепції підприємства, розроблення стратегічних планів з урахуванням можливостей органічних господарств та оцінки зовнішнього середовища, збільшення обсягів виробництва органічних овочів, розширення асортименту органічної овочевої продукції та впровадження у виробництво інноваційних рішень, запровадження рекламної маркетингової діяльності, що спрямована на підтримання еколого-економічної рівноваги та забезпечення потреб населення за допомогою організації обміну, просування органічних торгових марок.

Таким чином, нині назріло розроблення такої моделі інституційного забезпечення розвитку органічного овочевого ринку, яка б сприяла ефективній дії Закону «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» і дала б змогу вирішити соціальні проблеми села, яке не повинно стати сферою викачування прибутків, оскільки діяльність під-

приємств має здійснюватися з урахуванням екологічних і соціальних проблем, спрямовуватися на підвищення добробуту і розвитку, а не вимивання сільських територій.

На наше переконання, вірним є розуміння інституцій як правил, а інститутів – як організовано оформленої сукупності останніх. Водночас інституції формують інститути, а інститути забезпечують підтримання (дотримання) інституцій (правил). Отже, ми дійшли висновку, що більш удале, на нашу думку, таке трактування категорії «інституція»: це система економічних, політичних та правових установ, методів і ресурсів, що забезпечують ефективний сталий розвиток вітчизняного органічного овочевого ринку.

Інституціональні аспекти виробництва органічної овочевої продукції характеризують наявну модель розвитку ринкового механізму як інституційно неефективну. Дослідження і практичні умови показують, що інституціональна система забезпечення органічного виробництва в Україні є незбалансованою, що проявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання). Проблеми економіки доповнюються проблемами адаптації суспільних і недоформованістю правових інститутів, що разом зі станом науки, освіти, деградацією продуктивних та виробничих відносин відкидають інноваційну модель розвитку органічного виробництва овочів до постіндустріального типу.

У світі налічується 30 млн. га органічних земель, в Євросоюзі – понад 7 млн. га. Частка сертифікованих органічних площ в Україні становить 1% до загального обсягу сільськогосподарських угідь. Україна входить до двадцятки країн – лідерів органічного руху і в трійку країн у Східноєвропейському регіоні із сертифікованої площі органічної площі разом із Чехією та Польщею. Темпи росту вітчизняного органічного виробництва у три рази вище, ніж у країнах Європи та світу. Так, у 2010 р. обсяг українського органічного ринку становив 2,4 млн. євро, а в 2015 р. – 14,7 млн. євро, або у 6,1 рази більше (табл. 1).

Для порівняння: у Франції він становить 4,3 млрд. євро, у Німеччині – 7,6 млрд. євро, тобто європейський ринок поки що найбільший у світі за часткою споживання органічних продуктів та є потенційно привабливим для збуту вітчизняної органіки за вищими цінами.

За офіційними даними Федерації органічного землеробства, у 2015 р. в Україні нараховувалося 187 органічних господарств із загальною площею 438 тис. га. Тобто це господарства, що пройшли оцінку відповідності виробництва; отримали сертифікат та включені до Реєстру виробників органічної продукції.

Із початку 2014 р. набрав чинності Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 425-VII, що створює передумови для дина-

мічного розвитку органічного ринку в Україні. Проте поки що не розроблені відповідні підзаконні акти, а вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації переважно зарубіжними представництвами за діючими міжнародними стандартами. Частка вітчизняних органів стандартизації («Біолайн» та «Органік Стандарт») становить 11% до загалу.

Таблиця 1  
**Обсяги виробництва органічної сільськогосподарської продукції в країнах світу**

Країна	Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, млрд. євро		Темп росту 2015 р. до 2010 р., разів
	2010	2015	
Всього світ	21,9	44,8	2,0
США	11,1	25,5	2,3
Німеччина	4,6	7,6	1,7
Франція	1,7	4,3	2,6
Великобританія	2,5	2,3	0,9
Італія	1,1	2,1	1,9
Данія	0,4	1,1	2,3
Люксембург	0,04	0,15	3,75
Австрія	0,5	1,3	2,6
Україна	0,0024	0,0147	6,1

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України та власні розрахунки

Близько 80% вітчизняної органічної продукції експортується в розвинені країни. Це переважно зернові, бобові та олійні культури. Решту продукції реалізують на внутрішньому ринку як звичайну і лише 10% реалізується з пошкою «органічний продукт».

У Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. та Галузевій комплексній програмі «Овочі – 2020» передбачено до 2020 р. довести обсяг частки органічної овочевої продукції до 10%, тобто виробляти 1,5 млн. т органічних овочів [2, с. 22]. Органічний овочевий ринок – один із перспективних серед інших галузей в Україні, оскільки в Європі частка органічного овочевого сегменту становить 42%, молочних продуктів – 23%, хлібобулочних – 20%, м'яса – 15%. Окрім того, Україна входить у першу п'ятірку з виробництва овочів у світі (10,3 млн. т), виробляє близько 18% овочів Європи та 33% овочів СНД. На національному рівні овочівництво – галузь, що формує сучасну спеціалізацію рослинництва, адже частка овочебаштанної продукції у структурі вартості валової продукції рослинництва становить близько 20%, разом із зерновим – 22% за рахунок вищої врожайності та цін реалізації овочів.

У структурі родинного бюджету українці витрачають лише 6% на овочі і 2% – на картоплю із загальної суми на харчові продукти. Це

70–114 грн. на людину в місяць. Внутрішній органічний ринок овочів обмежений фінансовою бідністю української родини, що стримує розвиток овочівництва. Водночас установлено, що в структурі продовольчого кошику частка овочебаштанної групи постійно зростає і на сьогодні становить 14,6%, випереджаючи країни СНД – Туркменістан, Молдову, Білорусь і РФ [3, с. 564].

Наукові дослідження та дані статистики свідчать про різке зниження порівняно з 1990 р. споживання біологічно цінних продуктів: м'яса і м'ясопродуктів – на 20,7%, молока і молочних продуктів – на 40,3%, риби та рибних продуктів – на 36,6% плодів, ягід та винограду – на 41,9% за одночасно стабільно високого споживання хлібопродуктів, тваринного жиру, картоплі. Нераціональне, розбалансоване, полідефіцитне харчування сприяє розвитку і різкому зростанню у населення хронічних неінфекційних захворювань: серцево-судинної системи, шлунково-кишкового тракту; хвороб обміну речовин тощо та інфекційних, таких як туберкульоз, який пов'язаний передусім із недостатнім білковим харчуванням. У населення спостерігається «прихований голод» унаслідок дефіциту в харчовому раціоні людини: вітамінів, особливо антиоксидантного ряду (А, С, Е), макро- і мікроелементів (йоду, селену, фтору, заліза, кальцію). Саме «прихований голод» загрожує фізичному, особливо інтелектуальному, здоров'ю нації. Встановлено, що вкрай необхідний організму людини елемент – селен потрібен в кількості 50–200 мкг на добу. Найціннішими з овочів за вмістом селену є капуста брокколі, часник, багаторічні цибулі та цибуля порей, східноазіатські види капусти.

Отже, українське овочівництво має важливе соціальне значення і відіграє виняткову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни. За даними ВООЗ, людині необхідно споживати 441 г овочебаштанної продукції на добу, або 161 кг на рік. У 2014 р. споживання овочів знаходиться на межі встановлених медичних норм – 160,8 кг/людину.

У 2011–2015 рр. за програмою «Овочеві і баштанні культури» завершено 125 завдань другого рівня (48 прикладних і 77 фундаментальних), із них 11 завдань, або 9% від загальної кількості, за напрямом розробки елементів технологій вирощування овочевих культур, які є базисом для подальшого створення вітчизняних органічних систем виробництва овочевої продукції. На 2016–2020 рр. у рамках виконання програми «Овочівництво і баштанництво» передбачено розробку восьми завдань, якими заплановано отримання комплексних знань щодо розроблення базових елементів органічного землеробства в Україні. Частка таких досліджень у науковій програмі Інституту нині становить 14%. Одним з основних напрямів роботи Інституту є вдосконалення методології селекційно-насіницького процесу та створення конкурентоздатних сортів і гібридів овочевих і баштанних культур, адаптованих до

органічних технологій. До Державного реєстру в 2015 р. занесено 266 сортів і 31 гібрид овочевих, баштаних і малопоширених видів рослин селекції Інституту та координованих установ, що становить 45% від загальної кількості (665) зареєстрованих сортів і гібридів вітчизняної селекції (рис. 1).

Понад 70% новостворених сортів і гібридів F1 Інституту відзначаються високою стійкістю до біотичних та абіотичних факторів, адаптацією до різних ґрунтово-кліматичних умов вирощування, мають високі смакові, лікувально-протекторні властивості і високий потенціал для залучення їх в органічне виробництво.

Останнім часом науковцями установи ефективно застосовуються різноманітні сучасні методи селекції, генетики та біотехнології, які дають змогу створювати сорти і гібриди овочевих культур, придатні до органічних технологій вирощування. В Інституті накопичено цінний генетичний вихідний матеріал томата, перцю солодкого, баклажану, цибулі, капусти головчастої, моркви, буряка столового та зеленних культур. Розроблено методи селекції, стійкого до найпоширеніших хвороб вихідного матеріалу. На сьогодні створено лінії томата, баклажана, перцю солодкого, огірка, капусти головчастої та моркви, стійкі до найпоширеніших хвороб.

В Інституті та на його дослідних станціях проводиться ґрунтова робота щодо створення сортів малопоширених овочевих культур, які впроваджуються в органічне виробництво. Постійно оновлюється генофонд сортів малопоширених овочевих культур: салату посівного, петрушки коренеплідної, пастернаку, селери коренеплідної, бамії, фізалісу суничного, кропу звичайного, портулаку овочевого, нігели, сочевиці, вівсяного кореню, материнки звичайної, цикорію та багаторічних видів цибулевих рослин. Ці культури відзначаються високими лікувально-профілактичними властивостями.

У співпраці з Інститутом сільського господарства Північного Сходу досліджено вплив різних сидеральних культур на врожайність та

якість продукції цибулі ріпчастої та буряку столового, розроблено технологію їх вирощування в богарних умовах із застосуванням енергоощадних систем обробітку ґрунту (безполицевий на 20–22 см) та оптимізації живлення рослин (сидеральні добрива, біопрепарати, регулятори росту), що сприяє отриманню врожайності цибулі ріпчастої на рівні 27–29 т/га, буряку столового – на рівні 50–56 т/га. Спільно з Інститутом сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва розроблено технологічні аспекти використання мікробних препаратів з азот-, фосформобілізуючими та азотфіксувальними мікроорганізмами в технологіях вирощування основних овочевих рослин в умовах відкритого та захищеного ґрунту. Встановлено, що використання мікробних препаратів залежно від культури забезпечує підвищення врожайності на 13–21% та отримання продукції, яка відповідає стандартам органічного виробництва.

У дослідженнях Південної державної сільськогосподарської дослідної станції ІВПІМ вивчено ефективність застосування інокуляції насіння кавуна столового та гарбуза мускатного мікробними препаратами (азотобактерин, біогран), що сприяє збільшенню умовно чистого прибутку до 6,8–8,5 тис. грн./га та рентабельності до 132–165% на основі повної та часткової відмови від використання мінеральних добрив.

В Інституті овочівництва і баштанництва НААН активно проводиться робота з розроблення органічних технологій вирощування овочевих рослин. Розроблено системи оптимізації живлення низки овочевих культур (капусти білоголової, томату, баклажану, перцю солодкого, столових коренеплідів та огірка) на основі комплексного застосування сидеральних добрив та мікробних препаратів, що забезпечує підвищення врожайності овочевої продукції на 22–41%, отримання продукції з високим вмістом біологічно активних речовин, поступове відтворення родючості ґрунту.

Економічним підрозділом Інституту в рамках ПНД 07 «Органічне виробництво» за останні

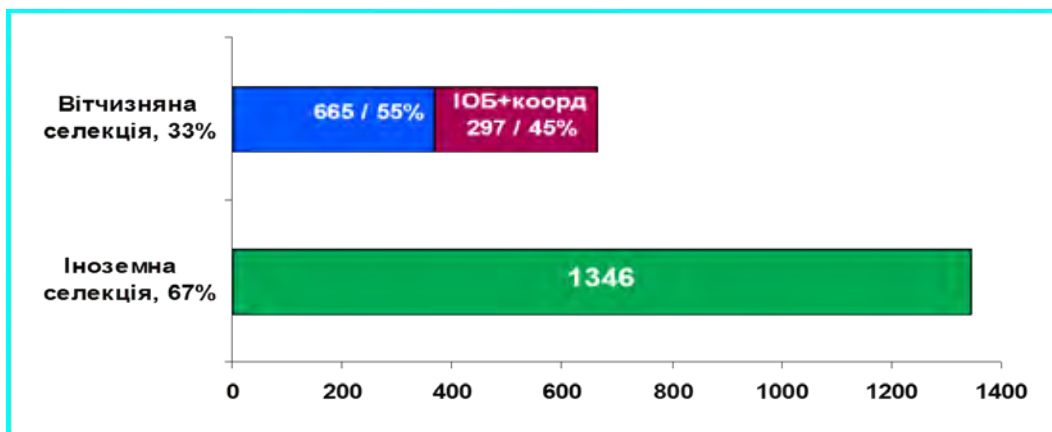


Рис. 1. Частка сортів і гібридів овочевих і баштаних рослин ІОБ НААН у Державному реєстрі України, %

п'ять років розроблено нормативи собівартості на вирощування основних овочевих культур за умов органічного виробництва, а також мінімально допустимі ціни на органічні овочі (основні види). Технологія з елементами органічного виробництва включає: дотримання овочекормової сівозміни, застосування органічних добрив, сидератів, мульчування, деструкторів, органічних засобів захисту, регуляторів росту. Дані нормативи собівартості апробовано в ТОВ «Чистий продукт – С».

Підготовлено проект Концепції органічного виробництва овочевої продукції в Україні до 2020 р. як складової частини Концепції органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Підготовлено пропозиції щодо регулювання органічного сектору овочевого ринку для Галузевої програми «Овочі України – 2020».

Із 2011 р. в Інституті закладено та сертифіковано за стандартами ЄС (Органік стандарт) полігон вирощування органічної овочевої продукції. На полігоні (4,4 га у відкритому ґрунті та 0,4 га – у захищеному) впроваджено основні розробки науковців (біологізовану сівозміну, використання сидеральних добрив та мікробних препаратів) у технологіях вирощування основних овочевих і малопоширених культур. Овочева продукція з полігону фасується для роздрібно-ї торгівлі на спеціалізованих сертифікованих лініях ТОВ «Вегетус Україна», а пряно-ароматичні трави поставляються до ТМ «Любисток» у Рівненській області.

Разом із комерційними організаціями та фермерськими господарствами Харківської області на базі Інституту створено консультаційний центр «Інститут технологій органічного розвитку», діяльність якого спрямована на консолідацію виробників органічної овочевої продукції, надання консультативної допомоги з питань вирощування та зберігання овочевої продукції.

В Інституті розроблено технологічні схеми вирощування овочевих і баштанних культур для різних ґрунтово-кліматичних зон країни; запатентовано спосіб спарювання коліс та регулювання у них тиску повітря, який дає змогу знизити питомий тиск на ґрунт у 1,5–2 рази, збільшити тягову здатність техніки, вантажопідйомність, прохідність та продуктивність агрегату; вдосконалено гідросівалку, яка придатна для отримання ранніх і рівномірних сходів, поливу та підживлення рослин овочевих культур; досліджується мікросмуговий спосіб вирощування просапних культур, що включає формування на площі рівновеликих, кратних базовій колії трактора, залужених та незалужених смуг та вирощування у незалужених смугах просапних культур.

Інститут співпрацює з профільними організаціями та заводами з розробки технологій ведення органічного землеробства та створення нових робочих органів і сільгоспмашин. Так, для потреб органічного виробництва розроблено робочий макет ґрунтобробної машини, застосу-

вання якої забезпечує економію палива на 29%, затрат праці – на 36% та собівартість виконаних робіт – на 17% порівняно із серійним аналогом.

Для практичної реалізації власного виробництва органічної продукції на експериментальній базі Інституту передбачається створення науково-виробничого регіонального центру «Органічний шлях», для якого вже підготовлено техніко-економічне обґрунтування.

Отже, вихід овочівництва з кризового стану можливий шляхом упровадження наукових розробок, інформаційної та інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі в умовах сприятливого зовнішнього середовища. Подальший розвиток органічного сектору овочевого ринку слід розглядати в єдиному ланцюгу, основним елементом якого є споживач. Ланцюг повинен включати моніторинг ринку, формування попиту, вирощування овочів методом органічного землеробства, післязбиральну доробку, підготовку овочів до зберігання, маркування, маркетинг і логістику.

Розвиток системи ефективного інституційного забезпечення виробництва органічної овочевої продукції передбачає передусім удосконалення відносин щодо власності, ціноутворення, управління, влади, праці. При цьому вдосконалення відносин власності потребує всебічного врегулювання питань доступу до відповідних ресурсів, упорядкування відносин між окремими агентами або суб'єктами правового поля. Особливої уваги заслуговують земельні відносини, захист прав орендодавців та орендарів. Подальший розвиток відносин щодо ціни та ціноутворення передбачає підтримку паритету цін на сільськогосподарську продукцію, продукцію овочівництва, а також на продукцію промисловості, яка споживається у сільському господарстві та органічному овочівництві. Для цього необхідно ширше застосовувати агропромислову інтеграцію, де розподіл прибутку між сільгоспвиробниками, переробними та торговельними підприємствами здійснюється за кінцевим результатом. Ефективне державне регулювання органічного сектору овочевого ринку, спрямоване на розвиток внутрішнього ринку, має орієнтуватися на виконання таких завдань, як стимулювання розвитку внутрішнього овочевого ринку та імпортозамінного виробництва, збільшення обсягів продажу вітчизняної органічної овочевої продукції, задоволення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Більше того, посилення в останні роки проблем зростання споживчих витрат населення на внутрішньому ринку, критичне збільшення обсягів та частки споживчого імпорту, погіршення зовнішньоторговельного балансу України актуалізують зміщення акцентів державної політики вже не стільки на розвиток, скільки на забезпечення безпеки вітчизняного овочевого ринку. Таким чином, у сучасних умовах доцільно розробити, прийняти та сприяти реалізації Концепції розвитку внутрішнього органічного овочевого ринку України, на базі

якої будуть визначені положення стратегії, національної і регіональних програм у цій сфері, а також формуватиметься інституціональне забезпечення подальшого розвитку внутрішнього органічного сільськогосподарського ринку.

Ціна в органічному овочівництві, як і в інших галузях матеріального виробництва, повинна відшкодувати середньогалузеві витрати, а також забезпечувати прибуток, достатній для розширеного відтворення та вирішення соціальних питань, тому ціноутворення на органічну сільськогосподарську продукцію повинне відбуватися на основі показника норми прибутку до всього авансованого капіталу, який ураховуватиме термін його обороту, а також вартість землі. Вважаємо, що вартість землі необхідно встановлювати на основі витрат на її відтворення.

Вдосконалення управління передбачає раціональне поєднання державного та недержавного регулювання органічного сектору овочевого ринку та розвитку сільських територій, створення інформаційної системи для оперативних та якісних підготовки, прийняття, реалізації та корекції управлінських рішень на різних рівнях (місцевому, національному, глобальному), формування відповідної державної кадрової політики в галузі (модернізація системи підготовки і перепідготовки управлінських кадрів, фахівців, науковців), яка відповідає вимогам глобалізації, а саме євроінтеграційній орієнтації України та її членству у Світовій організації торгівлі. Осо-

бливої уваги заслуговує створення правових, економічних і організаційних умов для розвитку та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики на органічному овочевому ринку.

Реформування влади потребує вдосконалення структурної та функціональної побудови системи Міністерства аграрної політики та продовольства України, обласних управлінь агропромислового розвитку та районних управлінь сільського господарства і продовольства шляхом реформування й координації у сфері раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, зовнішньоекономічної діяльності, інвестування та інноваційної діяльності, координації діяльності інших органів державної влади в питаннях розвитку сільських територій та ефективного функціонування аграрного ринку.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Створення та забезпечення ефективного інституційного забезпечення розвитку органічного овочевого ринку сприятиме зростанню добробуту нації через підвищення конкурентоспроможності національного виробництва органічної овочевої продукції завдяки впровадженню новітніх технологій, застосуванню альтернативних джерел енергії, нових форм організації та управління господарською діяльністю тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рудь В.П. Програмне забезпечення розвитку галузі овочівництва. Реалії та перспективи / С.І. Корнієнко, В.П. Рудь // Овочівництво і баштанництво. – 2016. – № 61. – С. 3–16.
2. Рудь В.П. Концепція органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні / В.П. Рудь; за ред. Я.М. Гадзала, А.С. Заришняка та В.Ф. Камінського. – К.: Інститут землеробства НААН, 2015. – 42 с.
3. Наукові основи виробництва органічної продукції в Україні: [кол. монографія] / За ред. Я.М. Гадзала, В.Ф. Камінського. – К., 2016. – 596 с.



## АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖІВ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

### ANTI-CRISIS TOOLS OF INCREASE IN SALES IN PHARMACEUTICAL BUSINESS

**Чкан А.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бізнес-адміністрування  
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Запорізький національний університет

**Харлан О.С., Міщенко О.В.**

магістри,  
Запорізький національний університет

*У статті здійснено аналіз фармацевтичного ринку, узагальнено причини, що мають деструктивний вплив на діяльність його учасників. Розроблено найбільш оптимальні заходи з активізації збутової діяльності фармацевтичних підприємств для мінімізації затрат та максимізації прибутків у кризових економічних умовах: товарний брендинг, HR-брендинг, обґрунтована цінова політика, промоційна діяльність.*

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, промоційна активність, HR-брендинг, рейтинг привабливості, цінова політика, стратегія.

*В статье проанализировано состояние фармацевтического рынка, обобщены причины, которые оказывают деструктивное влияние на деятельность его участников. Разработаны наиболее оптимальные мероприятия по активизации сбытовой деятельности фармацевтических предприятий для минимизации затрат и аксимизации прибыли в кризисных экономических условиях: товарный брендинг, HR-брендинг, обоснованная ценовая политика, промо-кампания.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, промо-кампания, HR-брендинг, рейтинг привлекательности, ценовая политика, стратегия.

*The article is dedicated to the analysis of farmaceutical market, generalization of the reasons influencing the activity of its participants. The issues of the most optimal arrangements on farmaceutical enterprises' sales enhancement targeted at expenses minimization and incomes maximization under the conditions of economical crisis are being touched and developed: goods branding, HR-branding, justified price policy, promotional activities.*

**Keywords:** farmaceutical market, promotional activity, HR-branding, rating of attractiveness, pricing policy, strategy.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фармацевтичний бізнес – це інтегрована сфера підприємницької діяльності, що пов'язана зі створенням і реалізацією лікарських засобів та задоволенням потреб клієнтів і спрямована на отримання прибутку. Фармацевтична сфера являє собою діяльність конкретних господарюючих суб'єктів (фармацевтичних підприємств, наукових установ, лабораторій, аптечних мереж тощо), пов'язану з виробництвом, зберіганням і розповсюдженням лікарських засобів та виробів медичного призначення для належного забезпечення медико-профілактичних закладів і населення якісними та доступними лікарськими засобами задля збереження і підтримання його здоров'я [1].

Тенденції розвитку фармацевтичного бізнесу в Україні свідчать про його постійне зростання у вартісному аспекті за одночасного різкого зниження в 2015 р. за кількісним аспектом (рис. 1).

Позитивна, на перший погляд, тенденція, насправді свідчить про недостатньо виважену стратегію діяльності учасників фармацевтичного ринку, перебування їх у кризовому становищі або на порозі кризи. Зростання обсягів доходів фармацевтичного бізнесу останнім часом зумовлене виключно підвищенням рівня цін на продукцію. Однак перспективним для виробників є не просто зростання обсягів доходів, а підвищення рівня попиту на продукцію, зростання обсягів продажу. Тільки за умов збільшення кількості споживачів, зростання обсягів їх закупівель, підвищення рівня їх лояльності до

певного виробника можливим є здійснення прогнозів щодо подальшого розвитку ринку, зростання його масштабів, підвищення рівня прибутковості всіх учасників.

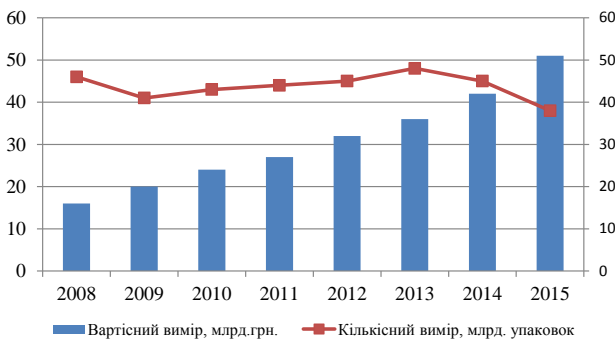


Рис. 1.

### Обсяг фармацевтичного ринку України [2]

Серед основних причин, що мають деструктивний вплив на діяльність учасників фармацевтичного бізнесу, можна зазначити такі:

- зниження обсягів продажу лікарських засобів у доларовому вираженні;
- втрата обсягів фармацевтичного ринку через проведення антитерористичної операції, окупації території АР Крим (із 2013 р. через утрату територій фармацевтичний ринок недоотримав близько 15% роздрібногo товарообігу) [3];
- відтік населення з країни, можливість його підвищення за умов відміни візового режиму з країнами ЄС;
- недостатній рівень упровадження інноваційних технологій у систему менеджменту підприємств, а також у процес створення нових сучасних лікарських препаратів;
- зниження рівня відмінності між вартістю імпортованих та вітчизняних препаратів за рахунок підвищення вартості останніх.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання функціонування фармацевтичного ринку, виявлення проблем та перспектив його функціонування є об'єктом дослідження таких вітчизняних науковців, як Карамішев Д.В., Кубарева І.В., Майстрюк Р.Г., Карпенко Ю.М., Кушер В.О., Чмихало Н.В., Оккерт І.Л., Ольховська А.Б., Сотнікова Н.В. досить ґрунтовно досліджували питання формування ефективної збутової політики фармацевтичного підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Проведений аналіз літературних джерел, наукових досліджень із питань функціонування фармацевтичного ринку показав, що актуальним на даний час є розроблення заходів щодо підвищення ефективності збутової діяльності, коли вітчизняні підприємства змушені функціонувати в умовах обмеженої купівельної спроможності населення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у розробленні

сучасних антикризових інструментів активізації збутової діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств, метою яких є не стільки зростання обсягів доходів у короткостроковій перспективі, скільки збільшення обсягів продажів та прибутковості в довгостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час розроблення ефективної збутової політики учасники фармацевтичного ринку повинні орієнтуватися на такі базові принципи:

- задоволення ринкового попиту;
- адекватність платоспроможності споживачів;
- забезпечення підприємницького прибутку (як у поточному періоді, так і забезпечення гарантій його одержання в майбутньому);
- відповідність ринковій стійкості підприємства, у тому числі збереження/розширення частки ринку, досягнення перемоги над конкурентами;
- створення позитивного іміджу на ринку (у тому числі на зовнішніх ринках) і визнання з боку громадськості.

Реалізація першого принципу є можливою, оскільки структура фармацевтичного ринку свідчить, що в сучасних умовах вітчизняні виробники контролюють переважну частку фармацевтичного ринку України в натуральному виразі (табл. 1).

Таблиця 1

### Структура фармацевтичного ринку України [4]

Компанії	Вартісне вираження		Натуральне вираження	
	млрд. грн.	частка, %	Упаковок, млн. шт.	частка, %
Вітчизняні виробники	16,77	37,1	740,70	74,7
Іноземні виробники	28,42	62,9	250,87	25,3
Всього	45,19	100	991,57	100

Девальвація гривні негативно вплинула на позиції іноземних компаній. Зменшення їх частки сприяло зміцненню позицій українських фармацевтичних компаній, які пропонують на ринку більш дешеві лікарські препарати.

Хоча частка вітчизняних виробників за вартісним вираженням не є переважаною, позитивним є той факт, що порівняно з попереднім роком її значення збільшилося на 28,6%, тобто майже втричі. Причиною цього стало не тільки подорожчання іноземних ліків, а й позитивні зрушення в напрямі запровадження новітніх технологій виготовлення ліків та інноваційних технологій управління вітчизняними виробниками:

- розпочато роботу лабораторно-технологічного комплексу R&D в компанії «Фармак», який здійснює науково-технічні дослідження за наскрізним принципом (від пробірки до пілотних серій із керованим моделюванням, масштабу-

ванням, трансфером технологій і автономними напрацюваннями нових зразків ліків) [5];

– здійснено перехід фармацевтичної фірми «Дарниця» на міжнародні стандарти якості GMP (Good Manufacturing Practice), започатковано інфузійне виробництво лікарських препаратів [5];

– започаткування управління з використанням сучасних ERP-систем для оптимізації та реінжинірингу бізнес-процесів.

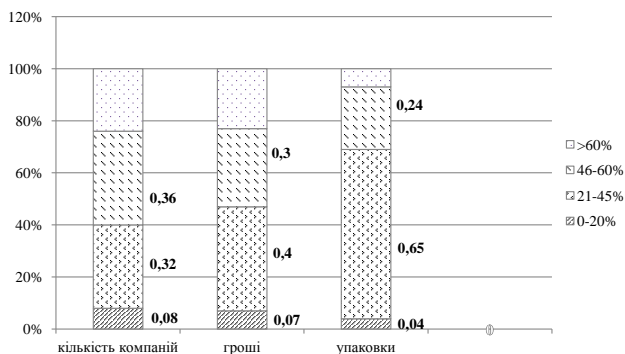
Збільшуючи свої витрати через модернізацію системи управління, відчуваючи послаблення позицій імпортерів фармацевтичних виробників, вітчизняні виробники підвищують свої ціни. До кризи 2008 р. середньозважена вартість однієї упаковки імпортерів препаратів у чотири рази перевищувала таку вітчизняної продукції. Під час кризи різниця збільшилася до шести разів. На початку 2015 р. ціна упаковки імпортерів препаратів знову у шість разів перевищувала таку вітчизняної, але до кінця року різниця почала зменшуватися. Також варто зазначити, що середня вартість рецепта зросла в 2015 р. порівняно з 2014 р. приблизно на 66% і досягла 390 грн. Водночас якщо в 2014 р. в одному рецепті призначалося в середньому три-чотири препарати, то в 2015 р. – два-три. Отже, середня вартість одного препарату в рецепті в 2015 р. підвищилася з 58 грн. до 130 грн., тобто майже в 2,5 рази [6].

Незважаючи на це, експерти зазначають, що підвищення цін не завжди позитивно впливає на активізацію збутової діяльності підприємств, збільшення обсягів їх продажу і ринкової частки. За ціновою стратегією експерти поділяють підприємства на три групи залежно від рівня підвищення цін та доцільності даного заходу за рівнем зміни частки ринку в натуральному та вартісному виразах (рис. 2):

– зростання ціни більше ніж на 60% – утрата частки ринку;

– підвищення цін на 21–45% – збільшення частки в натуральному та в грошовому вираженні;

– зростання ціни не більше ніж на 20% – збільшення частки ринку в натуральному вираженні за одночасної втрати позиції в грошах.



**Рис. 2. Співвідношення зростання ціни та підвищення частки в грошовому вираженні [6]**

Застосування виключно заходів щодо зміни ціни реалізації в кризовому періоді, коли постійно знижується купівельна спроможність населення, не є досить доцільним. Пріоритетною, як свідчать думки експертів, є реалізація активної промоційної кампанії, метою якої є не тільки інформування споживачів про появу нових ліків, а й про здійснення активної діяльності щодо зміни рівня цін.

В умовах кризи важливо дотримуватися балансу, компенсуючи можливі втрати внаслідок зростання ціни шляхом підвищення промоційної активності. Можна виділити кілька основних стратегій поведінки на ринку найбільших фармацевтичних компаній (табл. 1).

Відповідно до аналітичних даних проекту Market Cross View, найбільш ефективною є стратегія Max-ефективності, реалізуючи яку підприємства отримали максимальний приріст частки ринку (порівняно з конкурентами) в грошовому і натуральному вираженні.

Експерт фармацевтичного ринку Орлик С. запропонував використовувати більш сучасні стратегії поведінки виробників у кризових умовах (табл. 2).

Аналізуючи різні стратегії компаній у контексті ціноутворення і промоційної активності, треба підкреслити, що підприємства, реалізуючи різні комбінації дій, досягали різних результатів (табл. 3).

Узагальнюючи викладене вище, можна зробити висновок, що найбільш дієвим антикризовим засобом активізації збутової діяльності є здійснення виваженої промоційної діяльності. Узагальнимо основні правила антикризової промоційної діяльності, метою якої є не тільки залучення якомога більшої кількості потенційних покупців і збільшення обсягів збуту тих чи інших видів товарів, а й обмеження необґрунтованих витрат підприємства на рекламу та заходи стимулювання збуту:

1) обґрунтований вибір товарних позицій, щодо яких здійснюється активна рекламна діяльність (у 2015 р. 40 рекламодавців розміщували рекламу 86 брендів лікарських засобів, при цьому трійка лідерів – 29 брендів) [7];

2) застосування інноваційних форм просування (фотоконкурси, інтерактиви з розіграшами призів, інші соціальні проекти);

3) вибір інформаційного каналу (телебачення, радіо, Інтернет) з урахуванням того, на яку групу споживачів орієнтовані препарати.

Важливим аспектом під час реалізації промоційної політики є брендинг. Результати дослідження в топ-100 сегментів рецептурних лікарських засобів за міжнародними непатентованими назвами (МНН) показали, що більше 25% бренд-лідерів втратили лідируючі позиції в натуральному обсязі в 2015 р. порівняно з 2014 р. Головною причиною цього спаду є зміна ціни реалізації. Однак слід зазначити, що за однакового підвищення ціни на продукти однієї конкурентної групи

і цінової ніші обсяги продажу цих продуктів змінюються по-різному: продаж одних швидко зростає, інших – знижується. Цей фактор пояснюється силою бренда: чим більша сила бренда, тим вищою є можливість зростання ціни без зниження попиту, відповідно й обсягів продажу в натуральному вираженні. Створення сильного бренда дає можливість компанії забезпечити високі обсяги продажу, преміальну націнку, зацікавленість учасників товаропровідного ланцюга тощо і, таким чином, досягти максимізації прибутку.

Особливістю збуту на фармацевтичному ринку є використання послуг медичних представників, які є сполучною ланкою між фармацевтичними компаніями, лікарями та фармацевтами. Саме медичні представники реалізують

політику компанії щодо просування препаратів на ринку, є їх «обличчям» [8]. Головною метою їх роботи є, насамперед, надання спеціалістам охорони здоров'я повної та достовірної інформації щодо нових лікарських засобів, а також ознайомлення з особливостями їх застосування. Зазвичай в умовах кризи підприємства реалізують заходи щодо скорочення рівня витрат. Передусім скорочуються витрати на оплату праці, які становлять найбільшу частку в загальних витратах та собівартості продукції. Однак заощаджувати на роботі медичних працівників в умовах кризи, коли необхідним є забезпечення зростання обсягів збуту, є неприпустимим, саме тому керівництву підприємства потрібно розробляти та реалізовувати комплекс

Таблиця 1

**Основні стратегії поведінки найбільших фармацевтичних компаній в умовах кризи**

Стратегія	Спрямованість стратегії
Захоплення – стратегія розширення ринкових позицій	Приріст ціни становить близько 20% або залишається на рівні попереднього року, однак при цьому збільшуються витрати на просування продукції
Утримання – стратегія збереження ринкових позицій	Підвищення цін на 40%, збереження маркетингового бюджету на рівні попереднього року
P&L – стратегія збереження прибутку	Високий приріст ціни на 60% і більше, скорочення маркетингового бюджету
Мах-ефективність – баланс між збереженням прибутку і захопленням частки ринку	Приріст ціни на 40–60%, збільшення маркетингового бюджету

Таблиця 2

**Сучасні стратегії поведінки виробників у кризових умовах [2]**

Стратегія	Сутність
«Стратегія піци»	Збільшення інвестицій у маркетинг цільових продуктів за умов урівноваженої цінової політики – продаж здійснюється за чесними ринковими цінами
«Пайок альпініста, що спускається з гори»	Агресивне ціноутворення щодо цільових продуктів за одночасно стриманої політики цін на інші товари. Промоційна діяльність є традиційною
«Спортивне збалансоване харчування»	Збалансована цінова політика за одночасного здійснення агресивної промоційної діяльності, яка активно фінансується за рахунок здійснення обґрунтованих інвестицій в ефективні канали просування
«Вегетаріанська»	Виважена цільова промоційна діяльність у напрямі обмеженого асортименту товарів (сезонних), які є пріоритетними в певний період
«Піст перед великим святом»	Зниження цін на певні товари, здійснення активної соціально-орієнтованої реклами, реалізація ефективних промоційних зусиль для обмеженого набору товарів

Таблиця 3

**Залежність результатів збуту фармацевтичних компаній від зміни політики ціноутворення та промоційної активності**

Група	Політика ціноутворення	Промоційна активність	Частка компаній	Результат
1	Підвищення цін	Зниження	21%	Обсяги продажів не змінюються
2	Підвищення цін	Активізація	41%	Зростання обсягів продажу
3	Зниження цін	Активізація	26%	Зростання обсягів продажу
4	Зниження цін	Зниження	12%	Обсяги продажів практично не змінюються, можливе часткове зниження

заходів щодо підвищення рівня особистісної, а не матеріальної вмотивованості медичних працівників. Реалізація цих заходів є можливою в умовах реалізації заходів HR-брендингу.

HR-бренд – це емоційне сприйняття організації як компанії, в якій хочеться працювати, це комплекс довгострокових стратегічних заходів, спрямованих на посилення HR-бренду компанії.

Виділяють два види HR-брендингу:

– зовнішній – спрямований на збільшення залученості співробітників до процесу управління, формування внутрішньоорганізаційного клімату;

– внутрішній – спрямований на підвищення привабливості компанії як працедавця і проявляється в тому, як компанія взаємодіє з потенційними кандидатами, з клієнтами і чи корисна вона для суспільства (програми корпоративної соціальної відповідальності, благодійність).

Реалізація HR-брендингу повинна бути спрямована на розвиток факторів, які є привабливими для обрання того чи іншого фармацевтичного підприємства як роботодавця:

– найбільш важливі фактори внутрішньої привабливості: приваблива заробітна плата, офіційне працевлаштування і «біла» зарплата, збіг цінностей співробітника з цінностями компанії;

– найбільш важливі фактори зовнішньої привабливості: хороша якість продуктів/послуг компанії, соціальна відповідальність компанії перед суспільством та інноваційність компанії.

Адаптація бізнесу до кризових умов повинна здійснюватися також за умов використання інших сучасних заходів щодо активізації збутової діяльності шляхом створення бек-офісів та інших допоміжних відділів шляхом централізації, аутсорсингу, створення спільних центрів обслуговування клієнтів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши поведінку фармацевтичних підприємств в умовах кризи, можна узагальнити найбільш ефективні та діючі антикризові заходи, що орієнтовані на зростання обсягів збуту, підвищення кількості клієнтів, рівня їх лояльності і, як наслідок, рівня прибутковості:

– запровадження новітніх технологій виготовлення ліків та інноваційних технологій управління;

– реалізація обґрунтованої цінової політики;

– активізація промоційної політики;

– здійснення заходів щодо брендингу: розроблення товарного бренду та HR-брендингу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка В.М. механізми регулювання фармацевтичного ринку в Україні: дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.03 / В.М. Голубка. – Львів, 2015. – 223 с.
2. Бізнес-стратегії: дотримуємося балансу. Реалії та перспективи розвитку українського фармринку // Аптека. – 2016. – № 1026 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/360424>.
3. Кушер В.О. Аналіз та оцінка ринкових можливостей фармацевтичних підприємств / В.О. Кушер // Open Academic Journals Index. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2015/797-1435384259.pdf>.
4. Скавронский И. Как национальные производители отвоевывают украинский фармрынок / И. Скавронский // Дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://delo.ua/business/kak-nacionalnye-proizvoditeli-otvoevyvajut-ukrainskij-farmrynok-320460/?supdated\\_new=1477693474](http://delo.ua/business/kak-nacionalnye-proizvoditeli-otvoevyvajut-ukrainskij-farmrynok-320460/?supdated_new=1477693474).
5. Доровський О.В. Порівняльна характеристика фармацевтичних ринків країн ЄС і СНД / О.В. Доровський, І.В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 47–61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.business-inform.net/pdf/2014/12\\_0/47\\_61.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2014/12_0/47_61.pdf).
6. Костецький К.В. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку / К.В. Костецький, О.А. Мілюковська // Фармацевт Практик. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.com.ua/articles/farmatsevtichnij-rinok-ukrayini-analiz-suchasnogo-stanu-ta-tendentsiy-rozvitku/>.
7. Фармацевтический рынок Украины // МедФармКоннект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://medpharmconnect.com/Ukrainian\\_market/Ukrainian\\_Pharmaceutical\\_Market.htm](http://medpharmconnect.com/Ukrainian_market/Ukrainian_Pharmaceutical_Market.htm).
8. Горбунова К. Медичні представники – обличчя фармацевтичної компанії / Катерина Горбунова // Аптека. – 2013. – № 41 (912) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/257280>.

УДК 711:911.8:352

## ПРОСТОРОВА ДОСТУПНІСТЬ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

### SPATIAL ACCESSIBILITY OF RURAL SETTLEMENTS IN JOINED TERRITORIAL COMMUNITIES

**Яровий В.Д.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу економіки  
і політики аграрних перетворень,  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України

*У статті проаналізовано відповідність просторової організації новостворених об'єднаних територіальних громад законодавчо визначеним критеріям просторової та часової доступності адміністративних центрів та послуг. Для цього розроблено методологію визначення часової доступності з використанням наявних алгоритмів ETA (Estimated Time of Arrival) для оцінки розрахункового часу прибуття, скориговано отримані за допомогою цієї методології результати з урахуванням наявних місцевих чинників. Сформульовано пропозиції щодо можливостей забезпечення базових умов життєдіяльності та надання послуг у сільських населених пунктах, де такі критерії не виконуються.*

**Ключові слова:** об'єднані територіальні громади, просторова доступність, оціночний час прибуття.

*В статье проанализировано соответствие пространственной организации созданных объединенных территориальных громад законодательно определенным критериям пространственной и часовой доступности административных центров и услуг. Для этого разработана методология определения часовой доступности с использованием существующих алгоритмов ETA (Estimated Time of Arrival) для оценки расчетного времени прибытия и скорректированы полученные с помощью этой методологии результаты с учетом имеющихся местных факторов. Сформулированы предложения относительно возможностей обеспечения базовых условий жизнедеятельности и предоставления услуг в сельских населенных пунктах, где такие критерии не выполняются.*

**Ключевые слова:** объединенные территориальные громады, пространственная доступность, оценочное время прибытия.

*The compliance of spatial organization of newly formed joined territorial communities with legally defined criteria for spatial and time accessibility of administrative centers and services is analyzed. The methodology is developed to determine the time accessibility using existing ETA algorithms (Estimated Time of Arrival) for assessing the estimated time of arrival. The results, which are obtained using the methodology, are refined taking into account a variety of local factors. The proposals are made as to possibilities to provide basic living conditions and services in the rural settlements that don't meet such requirements.*

**Keywords:** joined territorial communities, spatial accessibility, estimated time of arrival.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Просторова та часова доступність адміністративних центрів і послуг в об'єднаних територіальних громадах є важливою характеристикою, що дає змогу зробити висновки щодо ефективності їх територіально-просторової організації, можливостей забезпечення тими базовими умовами життєдіяльності населення (у т. ч. сільського населення), які залежать від характеристик взаємної доступності (часової та за відстанню) центрального та периферійних населених пунктів.

Постановою КМУ «Про затвердження Методики формування територіальних громад» від

8 квітня 2015 р. № 214 передбачено низку критеріїв просторової та часової доступності, яким повинні відповідати територіальні громади. Так, зони доступності адміністративних центрів консолідованих громад визначаються на відстані не більше 20 км дорогами з твердим покриттям. Відстань може бути збільшена до 25 км, якщо чисельність населення спроможної територіальної громади в зоні віддаленості від потенційного адміністративного центру більш як 20 км не перевищує 10% від загальної чисельності населення такої громади. Така відстань може бути зменшена у разі відсутності доріг із твердим покриттям чи особливостей

рельєфу, що унеможлиблює сполучення (ріки без мостів, гори).

Зони доступності потенційних адміністративних центрів спроможних територіальних громад визначаються з урахуванням доступності послуг у відповідних сферах, зокрема часу прибуття для надання швидкої медичної допомоги у невідкладних випадках та пожежної допомоги, що не має перевищувати 30 хвилин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Оскільки новостворені об'єднані територіальні громади функціонують лише рік, серйозних досліджень на цю тему поки що обмаль, а наявні передусім стосуються питань місцевих бюджетів, фінансових аспектів [1; 2] і не розглядають питання просторової організації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінка відповідності просторової організації новостворених об'єднаних територіальних громад законодавчо визначеним критеріям просторової та часової доступності адміністративних центрів та послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На першому етапі просторового аналізу забезпечення сільського населення базовими умовами життєдіяльності та послугами формування об'єднаних громад було виконано геопросторову прив'язку 2 тис. населених пунктів, які входять до складу 159 об'єднаних територіальних громад, що функціонували в 2016 р. Після цього було визначено відстань від усіх населених пунктів до адміністративних центрів громад дорогами із твердим покриттям та зроблено порівняння цих показників із критерієм, визначеним у Постанові КМУ (20 км).

Аналіз просторової організації об'єднаних територіальних громад (рис. 1) свідчить, що 14% населених пунктів знаходяться на відстані більше 20 км дорогами із твердим покриттям від адміністративних центрів (майже 90 тис. сільського населення, що становить 6% усього населення або 1% населення, що проживає за межами адміністративних центрів). Ще 14% населених пунктів знаходяться на відстані 16–20 км.

Слід зазначити, що використання показника доступності за відстанню має низку недоліків. Показники віддаленості часто не можуть бути порівняними, оскільки відстань обчислюється по дорогах із твердим покриттям без урахування великої кількості чинників: класу та пропускної здатності доріг, стану дорожнього полотна, встановлених швидкісних та інших обмежень згідно з правилами дорожнього руху, наявності розв'язок, поворотів, проходження доріг через інші населені пункти, де зменшується швидкісний режим, та інших факторів, які визначають реальний час, необхідний для поїздки між конкретним населеним пунктом та адміністративним центром громади. У багатьох випадках

показник часової доступності є більш інформативним, ніж доступність за відстанню.

Метою аналізу часової доступності сільських населених пунктів було визначення орієнтовного часу добирання до нього від адміністративного центру громади. Порівняння цього показника з критерієм «30 хв.», запропонованим чинною методикою формування територіальних громад, дасть змогу: зробити попередні оцінки відповідності просторової організації (розміщення) поселенської мережі об'єднаних громад існуючим критеріям; визначити можливості забезпечення сільського населення об'єднаних громад базовими послугами, зокрема такими, якість яких залежить від часу надання; обґрунтувати необхідність формування додаткових опорних пунктів надання базових послуг у сформованих територіальних громадах тощо.

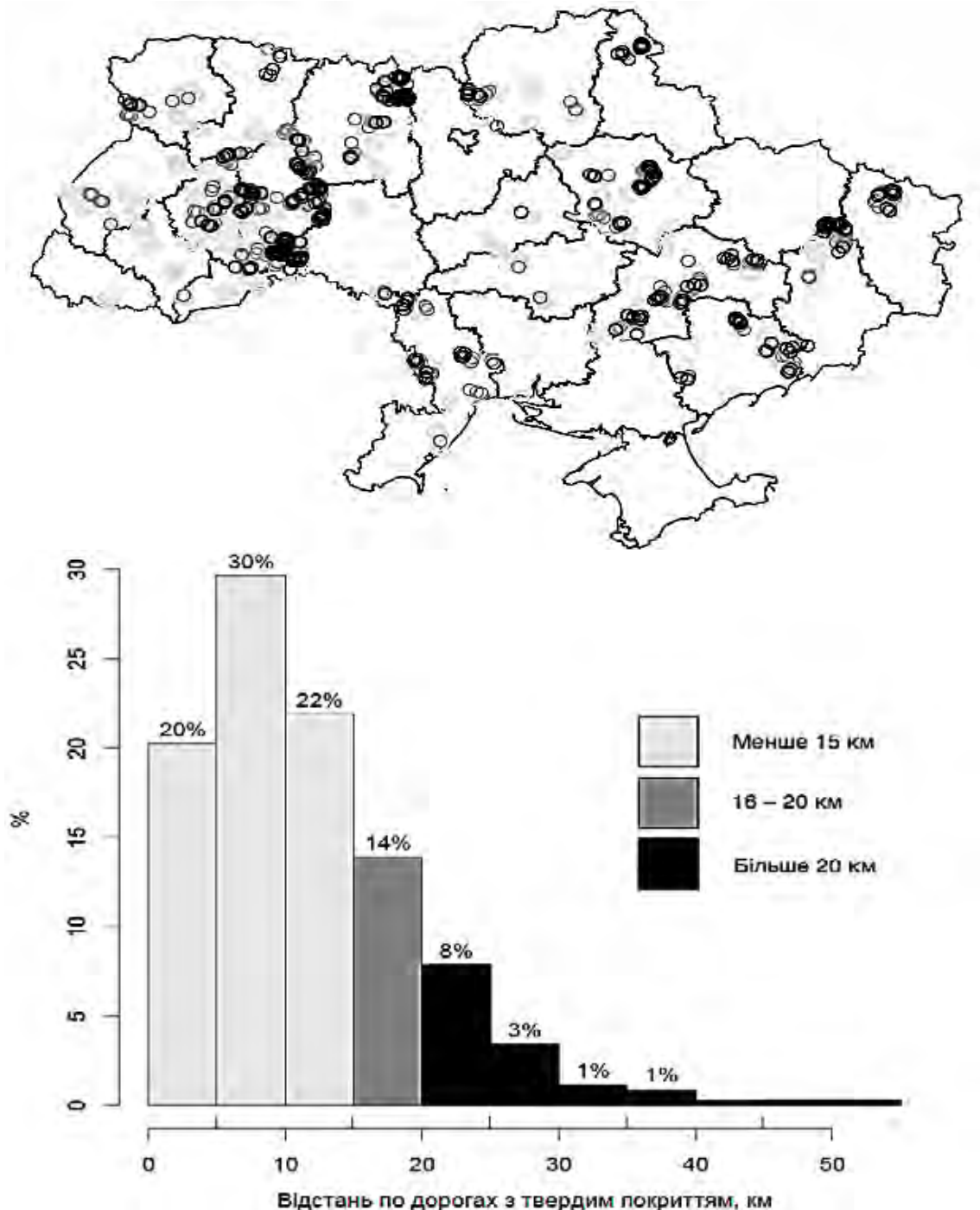
Методологія визначення часової доступності базується на використанні наявних алгоритмів ETA (Estimated Time of Arrival) для визначення розрахункового часу прибуття, а також передбачає подальше коригування і уточнення отриманих результатів з урахуванням наявних місцевих чинників (таких, наприклад, як стан наявної дорожньої мережі тощо). Використання таких алгоритмів є розповсюдженим для розрахунку можливого часу надання важливих послуг населенню (наприклад, послуг швидкої медичної допомоги) [3].

Аналіз часової доступності населених пунктів територіальних громад до адміністративних центрів (рис. 2) свідчить, що серед 159-ти об'єднаних територіальних громад є 61 ОТГ, до складу яких входять 240 населених пунктів (13% від загальної кількості тих, що входять до складу аналізованих ОТГ) із часовою доступністю до адміністративних центрів і послуг більше 30 хвилин. Усі населені пункти, часова віддаленість яких до адміністративних центрів громади перевищує 30 хвилин, є сільськими. Села, часова віддаленість яких до адміністративних центрів громади є більшою, ніж 30 хвилин, відсутні у складі 98 об'єднаних територіальних громад, 1 таке село є у складі 23 громад, 2 села – 10, 3 села – 6, 4 села – 6, від 5 і до 10 сіл – 10, більше 10 сіл – у складі 6 громад. Часова доступність ще 161 села (8% від загальної кількості тих, що входять до складу аналізованих ОТГ) є близькою до критичної межі і становить 26–30 хвилин.

У сільських населених пунктах із часовою доступністю до адміністративних центрів та послуг більше 30 хвилин проживає понад 80 тис. сільського населення – більше 5% від усього населення громад або майже 10% населення, що проживає за межами адміністративних центрів. Поряд із тим є територіальні громади, в яких частка населення, що проживає за межами 20 км і 30 хвилин від адміністративних центрів, значно більша: у Народицькій – 18%, Устилузькій – 28% за межами 30 хвилин і т. д.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Просторова організація багатьох наявних об'єднаних територіальних громад є такою, що відстань значної частини сільських населених пунктів в їх складі до адміністративного центру громади перевищує 20 км. За наявного рівня розвитку інфраструктури це призводить до невиконання іншого затвердженого критерію просторової доступності населення до

послуг – часу доступу до багатьох важливих послуг (швидкої медичної допомоги, пожежної допомоги, адміністративних послуг) перевищує 30 хвилин. 14% населених пунктів об'єднаних територіальних громад знаходяться на відстані більше 20 км дорогами із твердим покриттям від адміністративних центрів (майже 90 тис. сільського населення, що становить 6% усього населення або 11% населення, що проживає за межами адміністративних центрів). Ще 14%



**Рис. 1.** Розподіл населених пунктів територіальних громад за відстанню до адміністративного центру по дорогах із твердим покриттям

*Джерело: розраховано автором*



населених пунктів знаходяться на відстані 16–20 км. Часова доступність жителів 13% сільських населених пунктів до адміністративних центрів громад становить більше 30 хвилин, це понад 80 тис. сільського населення – більше 5% від усього населення громад або майже 10% населення, що проживає за межами адміністративних центрів. Усього є 240 населених пунктів (що входять до складу 61 територіаль-

ної громади), часова доступність яких становить більше 30 хвилин.

Для якісного забезпечення основними базовими послугами жителів сільських населених пунктів, проживання яких у територіальних громадах не відповідає необхідним критеріям доступності, необхідно створювати та забезпечувати функціонування додаткових опорних пунктів із надання таких послуг не тільки в

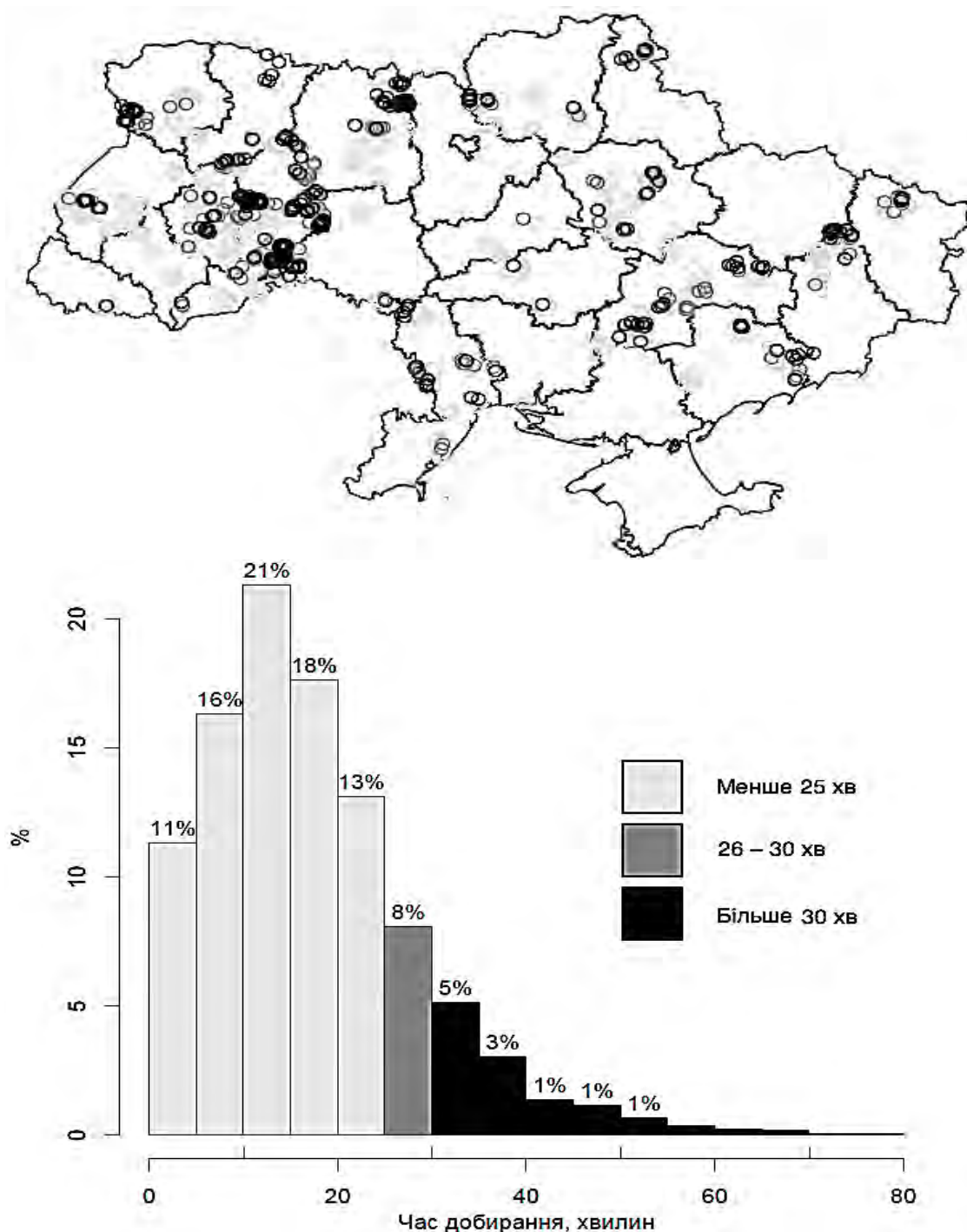


Рис. 2. Розподіл населених пунктів територіальних громад за часовою доступністю до адміністративного центру по дорогах із твердим покриттям

Джерело: розраховано автором

адміністративних центрах, але й в інших населених пунктах. Окрім цього, покращення часової доступності багатьох сільських населених пунктів пов'язане із розвитком дорожньо-тран-

спортної інфраструктури, належним утриманням наявної дорожньої мережі, що вимагає додаткових витрат на формування та утримання інфраструктури.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад, 2015 – 2016 (прогноз). Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansovadetsentralizatsiya-v-diyi/>.
2. Міщенко Д.А., Міщенко Л.О. Удосконалення фінансування соціальної інфраструктури в Україні / Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22 – С. 13–16.
3. Fleischman, R. Lundquist, R. Jui, J. Newgard, C. and Warden, C. (2013), «Predicting Ambulance Time of Arrival to the Emergency Department Using Global Positioning System and Google Maps», *Prehospital Emergency Care*, Volume 17, 2013, Issue 4.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.131.7

### КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК ЯК ПОХІДНА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ

### COMMERCIAL RISK BUSINESS RISK AS A DERIVATIVE

**Вишневська О.А.**

кандидат сільськогосподарських наук,  
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

*Невід'ємною ознакою комерційної діяльності є ризик, оскільки прийняття управлінських рішень у цій сфері відбувається в умовах невизначеності та неможливості точного передбачення їх кінцевих результатів. Комерційні ризики істотно впливають на результати діяльності підприємства і можуть призвести до ускладнення функціонування та фінансових втрат. Визначено місце і значущість комерційного ризику в системі управління діяльністю підприємства.*

**Ключові слова:** підприємництво, ризик, комерційний ризик, зовнішні та внутрішні фактори, функції, види ризиків.

*Неотъемлемым атрибутом коммерческой деятельности является риск, поскольку принятие управленческих решений в этой сфере происходит в условиях неопределенности и невозможности точного предсказания их конечных результатов. Коммерческие риски существенно влияют на результаты деятельности предприятия и могут привести к осложнениям функционирования и финансовым потерям. Определены место и значимость коммерческого риска в системе управления деятельностью предприятия.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, риск, коммерческий риск, внешние и внутренние факторы, функции, виды рисков.

*An essential attribute of the business is a risk, because management decisions in this area takes place under conditions of uncertainty and the inability to accurately predict their outcomes. Commercial risks significantly affect the business results and can lead to complications and the functioning of financial losses. The place and importance of business risk in the enterprise management system.*

**Keywords:** business, risk, commercial risk, external and internal factors, functions, types of risks.

**Постановка проблеми.** В умовах перехідної економіки неоднозначність тенденцій економічного розвитку та нестабільність механізму ринкового регулювання змушують підприємства здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності. Щоб вижити в цих складних обставинах, керівникам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення, що підвищують рівень ризику. На жаль, поки ще далеко не усі вітчизняні підприємці до кінця усвідомили неминує ризику і важливість його постійного врахування. Ризики можуть виникнути та впливати на діяльність будь-якого підприємства, незалежно від ступеня його стійкості на ринку.

Найважливішим складником підприємницької діяльності є комерційний ризик [1]. Комерційний ризик – це ризик, що виникає внаслідок будь-яких видів діяльності, пов'язаних з виробни-

цтвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням, соціально-економічних та науково-технічних проєктів, він виконує важливу функцію фактора розвитку соціально-економічного прогресу [2]. Висока об'єктивна значимість, а також складність, специфіка формування і функціонування вітчизняних підприємств в ринкових умовах спричиняють надзвичайну актуальність проблеми вдосконалення управління саме комерційними ризиками як одними з найголовніших видів ризику підприємницької діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі теоретичні положення управління ризиками, що визначають здебільшого авторські підходи до розуміння сутності ризику, причин та джерел його виникнення, сформовані у

працях зарубіжних учених-економістів, а саме у роботах А. Маршала, Дж. Мілля, Ф. Найта, Й. Шумпетера [3; 4; 5; 6]. Питання класифікації ризиків, їх оцінки та визначення шляхів мінімізації знайшли висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме у роботах В.А. Абчука, В.А. Боровкової, В.В. Вітлінського, В.М. Гранатунова, І.Ю. Івченка, С.М. Ілляшенка, Т.С. Клебанової, Л.О. Лігоненко, Н.І. Машиної, Л.Г. Мельника, О.В. Раєвської, Е.А. Уткіна, О.І. Юсиповича [7–15]. Однак у працях деяких вчених розглядаються лише окремі концептуальні положення щодо управління ризиками підприємств загалом (концепції ризик-менеджменту) або управління певними видами ризику (фінансовим, екологічним, інноваційним тощо) [16–18]. Серед українських вчених та спеціалістів, що займалися дослідженням саме комерційного ризику, передумовами його виникнення та наслідками, слід відзначити таких, як Т.А. Бичикова, І.О. Беднарська, А.М. Виноградська, І.Ю. Івченко, О.О. Коць [19–23]. Сучасні економічні процеси в Україні зумовлюють необхідність комплексного дослідження та розв'язання проблем підвищення ефективності комерційних зв'язків та зменшення впливу комерційного ризику на українські підприємства у специфічних умовах розвитку ринкових відносин.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою наукової статті є дослідження суті комерційного ризику як важливої складової підприємницького ризику, його джерел, факторів та причин виникнення, а також формування класифікації цього виду підприємницького ризику.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для забезпечення життєдіяльності підприємства, одержання прибутку вироблену продукцію (послугу) необхідно перетворити на товар, тобто продати. У сфері купівлі-продажу товарів відбуваються надзвичайно складні процеси, діють численні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які зумовлюють комерційні ризики. Внутрішнє середовище здебільшого пов'язане із діями персоналу, які суперечать внутрішньому регламенту та правовим нормам і можуть зумовити необхідність скорочення кваліфікованих працівників, втрати фінансових, матеріальних ресурсів і навіть іміджу підприємства. Основними чинниками зовнішніх небезпек комерційної діяльності можуть бути несумлінні дії, але вже з боку постачальників та покупців; посилення конкуренції, що спричиняє додаткові витрати на утримання покупців та запобігання скороченню сегменту ринку; негативні зміни у правовій сфері, що викликають збільшення законодавчих обмежень комерційної діяльності (наприклад, через ускладнення процедур ліцензування діяльності, лімітування рівня торговельної надбавки, підвищення податкових ставок).

Комерційний ризик виконує в господарській діяльності такі функції, як:

1) інноваційна, тобто стимулює пошук нетрадиційних рішень проблем, які постають перед підприємцем; світовий досвід доводить, що більшість підприємств є конкурентоспроможними на основі інноваційної економічної діяльності, пов'язаної з ризиком;

2) регулятивна, яка має суперечливий характер і виступає в двох формах: конструктивна та деструктивна (конструктивна форма регулятивної функції ризику полягає в тому, що здатність ризикувати – один із шляхів успішної діяльності підприємця (подолання бар'єрів, які заважають перспективним нововведенням); однак суб'єктивні рішення, прийняті в умовах недостатньої інформації, призводять до негативного результату, і в цьому саме виявляється деструктивна форма функції);

3) захисна, яка знаходить вираження в тому, що коли для підприємця ризик – природний стан, то нормальним повинно бути і терпеливе ставлення до невдач; ініціативним, підприємливим господарникам необхідні соціальний захист, правові, економічні гарантії, що стимулюють виправдані ризик;

4) аналітична, яка полягає в необхідності вибору одного з можливих варіантів рішень, у зв'язку з чим підприємець аналізує всі можливі альтернативи, вибираючи найбільш рентабельні та найменш ризикові.

Комерційні ризики характерні для різних етапів товарно-грошових і торгово-обмінних операцій, відповідно до яких виокремлюють такі їх види.

1. Маркетингові ризики виникають на етапі здійснення маркетингових досліджень, їх поділяють на ризики маркетингової стратегії та інформаційні. Спричинюють цей вид ризиків неадекватні результати маркетингових досліджень, їх нераціональна організація.

Ризик неправильної організації маркетингових досліджень та отримання неадекватних результатів під час дослідження факторів, що впливають на стратегію підприємства, виникають внаслідок невизначеності щодо місткості ринку або цільового сегменту ринку, на якому підприємство працює, характеру попиту на пропонувані продукти, наявності аналогічного продукту, пропонованого конкурентами, неточності прогнозів щодо умов рівноваги попиту та пропозиції на ринку тощо.

Ймовірність виникнення ризиків, пов'язаних з неправильною організацією маркетингових досліджень, значно зростає у разі допущення помилок у процесі розроблення планів щодо їх проведення та постановки завдань. Найістотнішими прорахунками є такі:

– проведення маркетингового дослідження з метою вивчення купівельного попиту на свій продукт без попереднього ознайомлення покупців з ним (випуск на ринок нового продукту, споживчі якості якого не визначені);

– неправильно обраний час або обсяг проведення маркетингового дослідження (завчасна

широка поінформованість про інновацію дає змогу конкурентам перехопити ініціативу, недостатня або запізнена поінформованість призводить до необізнаності та несприйняття ринком нового продукту);

– неврахування під час проведення маркетингового дослідження інформації про конкурентів в повному обсязі (продукт, що вони виробляють, плани розвитку) і преференцій споживачів щодо характеристик товарів (неправильне наголошування на перевагах власного продукту);

– неправильний вибір методу проведення маркетингового дослідження (потенційні споживачі відповідають на обмежений перелік питань і не завжди мають змогу висловити власну думку щодо деяких важливих з їхньої точки зору питань);

– помилковий вибір об'єкта дослідження (менеджери оптових чи роздрібних фірм, споживачі різних вікових груп, регіонів тощо);

– недостатня репрезентативність вибірки під час проведення маркетингових досліджень (економія витрат призводить до малоінформованості, неповного охоплення усіх категорій потенційних споживачів);

– помилкова інтерпретація отриманих результатів, а отже, невдале розроблення подальшої маркетингової стратегії.

Істотність цих недоліків підвищує ймовірність виникнення ризиків, пов'язаних з неправильною організацією маркетингових досліджень і отриманням внаслідок цього неадекватних результатів. Одними з найпростіших методів зниження такої ймовірності є досконалий маркетинговий аналіз та вивчення вже накопиченого досвіду щодо дослідницької проблематики. Маркетингове дослідження ґрунтується на застосуванні методу експертних оцінок, а отже, під час його підготовки та проведення необхідно використовувати основні правила цього методу.

2. Збутові ризики виникають безпосередньо на етапі реалізації виготовленої продукції (надання послуг) підприємством і охоплюють:

– ризики недостатньо обґрунтованої сегментації ринків збуту (прорахунки під час визначення певних груп споживачів продукції); ця група ризиків найхарактерніша для підприємств, що випускають на ринок нові продукти (джерелами ризику є невідповідність якості, ціни, функціонального призначення; мала або занадто велика модифікація продукту);

– ризики помилкового вибору цільового сегменту ринку (продукт призначений для реалізації в таких сегментах ринку, де потреба в ньому порівняно з іншими сегментами або негостра, або недостатньо усвідомлена; група потенційних покупців продукту має низьку купівельну спроможність; зміни пріоритетів споживачів в купівельному попиті через нестабільну макроекономічну ситуацію (інфляція чи дефляція тощо); значні витрати на транспортування, організацію

системи збуту (рекламу), післяпродажне обслуговування на певному ринковому сегменті;

– ризики помилкового вибору стратегії продажу продукту, організації мережі збуту, системи логістики та трансфертних моделей реалізації продукту; причинами стратегічних помилок, а отже, і джерелом існування цієї групи ризиків є неправильний вибір пріоритетів під час побудови системи реалізації своєї продукції (самостійно або за допомогою посередників); надання повноважень із збуту неоптимальним посередникам; неточна оцінка можливих обсягів збуту продукції, зокрема внаслідок неврахування сезонної циклічності обсягів продажу;

– ризик невдалої організації мережі збуту та системи просування товару до споживача; його основними джерелами виникнення є помилки під час вибору системи збуту товару; відсутність у підприємства власної системи збуту (її нерозвиненість в межах оптової та роздрібної торгівлі не дає змогу доставити товар кінцевим споживачам); високий рівень витрат на реалізацію продукції власними силами (неефективне стимулювання працівників мережі збуту, значні витрати на організацію торговельних точок тощо);

– ризики зниження загальноринкових цін, зумовлені недоотриманням доходу під час збуту окремих груп продукції внаслідок коливання цін на ринку; часто вони виникають під час одночасного зниження цін на однотипні товари чи послуги; оцінка цієї групи ризиків має особливу важливість значення для спеціалізованих підприємств.

Основним засобом зниження ймовірності виникнення та впливу безпосередньо збутових ризиків є широке застосування виробниками різних видів диверсифікації сегментів збуту продукції (категорії споживачів за віком, регіонами, національними пріоритетами, доходами тощо).

3. Ризики взаємодії з контрагентами та партнерами в процесі організації продажу продукції (надання послуг). Група цих ризиків тісно пов'язана з процесом реалізації продукції, вони обумовлені тим, що більшість підприємств залучає до просування свого товару посередницькі організації, що і провокує такі типи ризиків:

– ризики неефективної реклами, що мають такі джерела: неадекватний вибір виду реклами або стратегії поведінки підприємства на ринку; недостатність або надмірність інтенсивності, частоти доведення реклами в різних формах до об'єкта впливу; помилки в сегментації реклами та виборі форми її подання; наслідками неефективної реклами можуть бути прямі втрати внаслідок недостатнього обсягу продажу товарів та непрямі втрати, пов'язані із зниженням іміджу підприємства у споживача;

– ризики переоцінки маркетингових принципів збуту і неефективного застосування трансфертних моделей реалізації продукту, які пов'язані з потребою узгодження поведінки підприємств-партнерів на ринку (надання інфор-

мації, пільгових умов постачання-збуту, участі в капіталі та прибутках тощо); основними причинами прояву цих ризиків є брак засобів, асигнованих підприємством для придбання частки в капіталі ключових постачальників ресурсів та покупців продукції для забезпечення йому пільгових умов; неправильний вибір партнерів для асоціації капіталів;

– ризики укладання договірних відносин з недієздатними або неплатоспроможними партнерами, які не в змозі виконати свої зобов'язання через відсутність необхідного потенціалу або засобів для цього; наслідками виникнення цього ризику є потреба пошуку альтернативних партнерів, джерел покриття заборгованостей, перегляду вже розроблених планів, додаткові витрати та затримка з отриманням доходів від своєї діяльності;

– ризики недотримання партнерами поточних договірних зобов'язань, які полягають в ймовірності порушення та неузгодження термінів робіт, платежів та доходів у процесі господарської діяльності підприємства; ці ризики спричинюють такі самі наслідки, як і ризики укладення договірних відносин з недієздатними або неплатоспроможними партнерами;

– ризики розірвання партнерами вже укладених договорів, які зумовлені непрогнозованістю поведінки партнерів або неякісно укладеними контрактами (неузгодженість в діях, зміна власників, підвищення статусу на ринку, одержання кращих пропозицій від конкурентів тощо).

Основними засобами зниження рівня цієї групи ризиків є ефективно проведення рекламної кампанії; створення та актуалізація бази даних про наявних та потенційних споживачів, їх діяльність, наміри, тенденції розвитку, соціально-економічний статус та оточення; повна чи часткова передоплата продукції; створення вертикально інтегрованих структур із фірмами, що організують збут продукції, надання їм певних преференцій, обмін акціями тощо; освоєння гнучких технологій маркетингу, що дають змогу освоїти нові сегменти ринку; чітка організація процедури укладення контрактів з детальним і всебічним висвітленням всіх можливих проблем, які можуть виникнути під час проведення збутової діяльності.

4. Ризики непередбаченої конкуренції, основним джерелом походження яких є невизначеність стратегії поведінки на ринку його суб'єктів. На ній позначаються переливання капіталу в рентабельніші сфери діяльності (поява нових підприємств-конкурентів, експансія зарубіжних експортерів, конкуренція з боку аналогів (замінників) продукту тощо). Додатковими факторами ризику є витік конфіденційної інформації з вини працівників підприємства або внаслідок промислового шпіонажу конкурентів, повільне впровадження інноваційних продуктів, застосування конкурентами недобросовісних методів конкурентної боротьби тощо.

Отже, комерційну діяльність підприємства, пов'язану з просуванням товарів на ринок і їх збутом, слід організувати, прагнучи мінімізувати можливі ризики, що її супроводжують. Кожне підприємство самостійно формує ефективну програму управління комерційними ризиками: проводить маркетингові дослідження, будує розгалужену систему збуту, працює по прямих контактах з партнерами чи користується послугами спеціалізованих фірм (реklamних, посередницьких, оптово-роздрібних баз тощо).

З метою зниження комерційних ризиків слід створювати спільні підприємства із закордонними фірмами, об'єднуватися з потужними і передовими вітчизняними компаніями, домагатися державної підтримки, перетворюватися на філію крупних вітчизняних підприємств тощо.

**Висновки.** Комерційна діяльність включає виконання великого комплексу взаємозалежних посередницьких та виробничих операцій, спрямованих на здійснення процесу купівлі-продажу товарів та надання послуг з метою одержання прибутку. Комерційна діяльність також є ризиковою, тобто дії учасників підприємництва в умовах ринкових відносин, конкуренції, функціонування всієї системи економічних законів не можуть бути з повною визначеністю розраховані, саме це і спричиняє виникнення комерційного ризику. Отже, управління комерційними ризиками повинне передбачати системний підхід, який означає охоплення управління ризиком горизонтальних і вертикальних ієрархічних рівнів організації, взаємозв'язок усіх управлінських елементів підприємницького ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жарлінська Р.Г. Комерційний ризик та його наслідки / Р.Г. Жарлінська, О.В. Лісницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/26\\_OINXXI\\_2009/Economics/52690.do.c.htm](http://www.rusnauka.com/26_OINXXI_2009/Economics/52690.do.c.htm).
2. Комерційна діяльність: [підручник] / [В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук та ін.]; за ред. В.В. Апопія. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс Фирма «Универс», 1993. – 309 с.
4. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж.С. Милль; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 2007. – 854 с.
7. Абчук В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006. – 480 с.
8. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле / В.А. Боровкова. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

9. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
10. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис, 2002. – 112 с.
11. Івченко І.Ю. Економічні ризики / І.Ю. Івченко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 304 с.
12. Ілляшенко С.М. Економічний ризик / С.М. Ілляшенко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 220 с.
13. Клебанова Т.С. Теория экономического риска / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева. – Х.: ИНЖЭК, 2007. – 208 с.
14. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: [навч. посібник] / Н.І. Машина. – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
15. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Раєвнева. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
16. Москвіна Т.Д. Комерційні зв'язки торговельного підприємства / Т.Д. Москвіна, В.В. Черепов. – К.: КНТЕУ, 2002. – 126 с.
17. Удуд І.Р. Обґрунтування організаційно-економічних засобів управління комерційним ризиком в системі економічної безпеки суб'єктів підприємства регіону / І.Р. Удуд // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами юго-восточной Европы в рамках черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. научн. тр. – 2011. – Т. 2. – С. 714–719.
18. Удуд І.Р. Обґрунтування інноваційного системного підходу до управління комерційним ризиком / І.Р. Удуд // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 59–63.
19. Бичікова Т.А. Комерційний ризик діяльності підприємства роздрібної торгівлі / Т.А. Бичікова, В.В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 4. – № 6. – С. 57–61.
20. Беднарська І.О. Суть та види ризиків у плануванні діяльності машинобудівного підприємства / І.О. Беднарська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 23 (606). – С. 8–15.
21. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства / А.М. Виноградська. – К.: КНТЕУ, 2005. – 278 с.
22. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І.Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
23. Коць О.О. Класифікація ризиків промислового підприємства / О.О. Коць // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – № 4 (554). – С. 96–103.

УДК 658.15

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### FORMATION OF SYSTEM OF INDICATORS IDENTIFYING THE FINANCIAL CAPACITY OF ENTERPRISES

Гавриленко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
Науково-дослідний інститут соціально-економічного розвитку

*У статті доведено важливість вдосконалення методичних підходів до проведення комплексної оцінки фінансової спроможності вітчизняних підприємств. Проаналізовано сучасні методичні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до комплексного оцінювання фінансової спроможності підприємств. Розроблено практичні рекомендації за результатами проведеного аналізу, які можуть бути застосовані для багатьох підприємств з нестабільним фінансовим становищем.*

**Ключові слова:** фінансовий стан підприємства, комплексне оцінювання, методичний підхід, фінансові показники, фінансова спроможність, ймовірність банкрутства.

*В статті доказана важність удосконалення методичних підходів до проведення комплексної оцінки фінансової спроможності вітчизняних підприємств. Проаналізовані сучасні методичні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до комплексного оцінювання фінансової спроможності підприємств. Розроблено практичні рекомендації за результатами проведеного аналізу, які можуть бути застосовані для багатьох підприємств з нестабільним фінансовим становищем.*

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, комплексная оценка, методический подход, финансовые показатели, финансовая способность, вероятность банкротства.

*The article proves the importance of improving methodological approaches to comprehensive assessment of the financial viability of domestic enterprises. Were analyzed modern methodical approaches of domestic and foreign scientists to comprehensive assessment of financial capacity of enterprises. Practical recommendations were developed and it based on the results of the analysis that can be applied to many enterprises with unstable financial situation.*

**Keywords:** financial state of enterprise, comprehensive evaluation, methodical approach, financial indexes, financial capacity, probability of bankruptcy.

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах господарювання ефективного функціонування підприємства, результативність управлінських рішень значною мірою впливають на фінансову спроможність суб'єкта господарювання, зміст якої відображає достатній фінансовий стан та визначає передумови виникнення нових потенційних можливостей підприємства. Тому забезпечення фінансової спроможності є пріоритетним напрямом фінансової політики підприємства, який потребує системного і комплексного вивчення виробничо-господарської та фінансової діяльності суб'єктів з метою активізації економічного розвитку.

Досягнення фінансової спроможності потребує мобілізації внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів та оперативної оцінки їх формування і використання для забезпечення фінансової рівноваги, що є основою стійкого зростання та нарощування ринкової вартості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми оцінки фінансової

спроможності підприємства займається багато вітчизняних економістів, зокрема О. Терещенко, М. Білик, А. Загородній, Г. Вознюк, А. Поддєрьогін, К. Багацька, Т. Булович, Р. Грешко, М. Кохан, Л. Лачкова, Ю. Бурлака. Науковцями розроблено методичні підходи до оцінювання фінансової спроможності підприємств, які адаптовані до окремих галузей економіки, та окреслено загальні підходи до визначення можливостей фінансового оздоровлення підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, незважаючи на значні напрацювання у цьому напрямі, сьогодні не сформовано єдиного інструментарію оцінки фінансової спроможності, який би давав однозначні висновки стосовно доцільності здійснення на підприємстві антикризових процедур.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вдосконалення наявних методичних підходів до ідентифікації комплексних показників оцінки фінансової спро-



можності підприємств та розробка практичних рекомендацій за їх результатами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Здійснене дослідження підходів до оцінювання фінансової спроможності підприємства довело, що сьогодні відсутні узгоджені методи його визначення, проте більшість методів зводиться за суттю до оцінки різних складових фінансового стану підприємства [1; 2; 3]. Так, А. Поддєрьогін пов'язує фінансову спроможність з фінансовим забезпеченням [2, с. 73], Г. Савицька характеризує фінансову спроможність як аналіз

оборотності капіталу та здатності підприємства до саморозвитку [1, с. 17]. Водночас А. Алексеєва та група авторів акцентують свою увагу на результатах діяльності підприємства, що є основним мірилом стабільного фінансового стану та, відповідно, фінансової спроможності підприємства [3, с. 439–440]. Методичні рекомендації, що розробляються державними органами влади, спрямовані на оцінку фінансової спроможності в конкретних умовах: під час приватизації, під час залучення кредиту, у разі банкрутства, у разі інвестиційної привабливості тощо [4, с. 178].

Необхідно відзначити, що в цих підходах простежується обмежене розуміння сутності фінансової спроможності, тому фінансову спроможність можна розуміти як економічну категорію, що використовується під час оцінки фінансового стану підприємства в кризових умовах господарювання, рівень якої є підставою для визначення та досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей підприємства.

Методичне забезпечення фінансової спроможності підприємства та загрози банкрутства характеризується великою кількістю підходів й інструментів її проведення. Наявність різноманітних методик діагностики кризових явищ підприємства обумовлює доцільність їх системної класифікації (рис. 1) [5, с. 187–188].

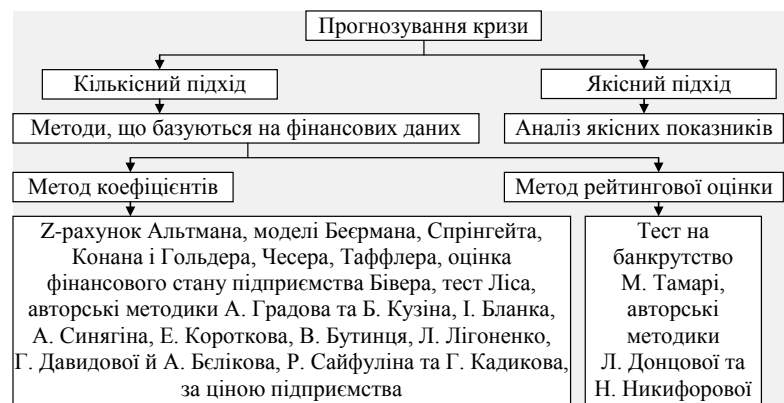
До основних принципів економічної діагностики варто віднести такі: системність, комплексність, регулярність, наступність та об'єктивність [6, с. 67].

Дотримання цих принципів є необхідною умовою для розроблення відповідно до ситуації, що склалася, методичних підходів щодо оцінки фінансової спроможності та діагностики ймовірності банкрутства підприємства. Безумовно, будь-яка методика містить спеціальні прийоми обробки та напрями використання показників, тобто науковий інструментарій. Методика проведення діагностики діяльності підприємства охоплює сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових методів [7, с. 14–20].

Деякі науковці вважають, що методичні підходи до оцінки фінансової спроможності підприємства та прогнозування банкрутства, як прийнято називати їх у вітчизняній практиці, насправді намагаються передбачити різні види криз. Саме тому отримані під час їх використання оцінки нерідко досить сут-



**Рис. 1. Характеристика методичного забезпечення діагностики фінансової спроможності та загрози банкрутства підприємства**



**Рис. 2. Класифікація методів діагностики кризи**

тево відрізняються. Ці методичні рекомендації доречніше було б називати методиками прогнозування певного виду кризи, адже жодна з них не може претендувати на використання в ролі універсальної саме через «спеціалізацію» на певному виді кризи. Фактично будь-яку методику прогнозування банкрутства, оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, що присвячена проблематиці діагностики фінансового стану. У науковій літературі розглядаються два основні підходи до прогнозування кризових явищ, а саме: кількісний та якісний (рис. 2) [8, с. 48–50].

Діяльність підприємства та його результати відображаються в економічних показниках, під якими розуміють кількісну й якісну оцінку досліджуваного явища, процесу чи результату. Важливим є визначення й обґрунтування системи показників (критеріїв), на основі яких проводиться діагностування. Для цих індикаторів варто розробити якісні та кількісні характеристики, шкали для виміру визначених значень показників, встановити нормативні (базові, еталонні, такі, що рекомендуються) значення індикаторів, що у прив'язці до конкретної ситуації допоможе точніше ідентифікувати стан підприємства. У загальному вигляді показники, які використовуються в економічній діагностиці, поділяються на групи (табл. 1) [6, с. 79].

Таблиця 1  
**Групи показників, які використовуються в економічній діагностиці під час фінансового управління санацією**

Критерій	Показники
1. За особливостями оцінюваних явищ, операцій, процесів	Якісні, кількісні
2. За поширеністю використання	Узагальнюючі, спеціальні (часткові)
3. За технологією обробки	Первинні, похідні, аналітичні, синтетичні
4. За способом розрахунку	Абсолютні, відносні

Однією з методологічних проблем під час здійснення діагностики ймовірності банкрутства є визначення системи показників. Проблема полягає в тому, що на ефективність діяльності фірми впливає значна кількість факторів, врахування яких навіть з використанням програмного забезпечення є трудомістким, а інколи недоцільним. Тому в кожний конкретний момент часу варто враховувати лише деякі, найбільш важливі та суттєві. Набір факторів, які заслуговують на увагу, постійно змінюється за ступенем впливу внутрішніх і зовнішніх обставин, виникненням нових, часто непередбачуваних, ситуацій. Це зумовлює застосування ситуаційного підходу, який враховує конкретні особливості на фіксований момент часу та динаміку змін у

певному інтервалі часу. Можна стверджувати, що перелік показників залежить від розуміння об'єкта діагностики, його складових та умов функціонування підприємства в момент здійснення аналізу [9, с. 11–12].

Якість діагностики загрози банкрутства визначається насамперед набором оціночних показників. Найбільшого поширення набув коефіцієнтний підхід, який передбачає використання коефіцієнтів – відносних показників, що розраховуються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарсько-фінансової діяльності підприємства, інформація про які міститься у різноманітних видах звітності й обліку. Розрізняють такі класифікаційні ознаки системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства, як інформаційне забезпечення розрахунку, функціональне спрямування, призначення (сфера застосування) [5, с. 197, 200–201].

З огляду на інформаційне забезпечення розрахунку індикаторів виокремлюються показники експрес-діагностики та фундаментальної діагностики. До складу показників експрес-діагностики включають оціночні індикатори, що розраховуються тільки на підставі затверджених форм фінансової, статистичної та податкової звітності підприємства і можуть бути швидко обчислені будь-яким стороннім дослідником, зокрема органами державного контролю, кредиторами, господарськими партнерами. Фундаментальна діагностика здійснюється спеціалістами самого підприємства або за його згодою – відповідними фахівцями, тому розрахунок показників потребує більш складного інформаційного забезпечення у вигляді матеріалів управлінського обліку та результатів спеціальних досліджень.

За функціональним спрямуванням індикатори кризових явищ традиційно об'єднуються у такі групи: показники стану ліквідності, структури капіталу, оборотності, рентабельності. Залежно від призначення виокремлюються показники поточної та майбутньої загрози банкрутства.

Розрахунок показників поточної ймовірності банкрутства дає змогу оцінити загрозу порушення передбачених законодавством про банкрутство термінів виконання фінансових зобов'язань, зокрема щодо задоволення претензій кредиторів, за рахунок наявних високоліквідних активів або наявність передумов для ініціювання судових процедур (з боку кредиторів – наявність заборгованості, термін сплати якої минув, з боку самого підприємства – поточна збитковість і часткова втрата власного капіталу). До складу цієї групи доцільно включати показники, що мають еталонний мінімум або критичне значення. Якщо рівень цих індикаторів нижчий еталонного (критичного), то поточний стан підприємства діагностується як неблагополучний, а рівень поточної загрози банкрутства – високий.

У ряді країн, зокрема США, Великій Британії, Франції, Росії, широке застосування одержали

такі методи діагностики фінансової ситуації на підприємстві: статистичний метод під загальною назвою «скоринг» та метод А-рахунку, в основі якого лежить бальна експертна оцінка [6, с. 69]. Метод «скоринг» включає два різновиди: «credit-men», дискримінантні показники платоспроможності.

Метод «credit-men» розробив Ж. Діпалян, який запропонував характеризувати фінансову ситуацію на підприємстві за допомогою коефіцієнтів [10, с. 289] швидкої ліквідності ( $R_1$ ); кредитоспроможності (загальної заборгованості) ( $R_2$ ); іммобілізації власного капіталу ( $R_3$ ); оборотності запасів ( $R_4$ ); оборотності дебіторської заборгованості ( $R_5$ ). Для кожного з перерахованих вище індикаторів визначається нормативне значення, що порівнюється з показником аналогічного підприємства.

У світовій практиці для оцінки ймовірності банкрутства підприємств дуже часто використовують дискримінантний аналіз, який ґрунтується на емпірично-індуктивному способі дослідження фінансових показників із широким застосуванням елементів економетричного моделювання. Дискримінантний аналіз має дві фази: фазу виведення дискримінантної функції та фазу класифікації, в якій здійснюється групування об'єктів відповідно до значення інтегрального показника. Розрізняють однофакторний та багатфакторний дискримінантний аналіз. В основу однофакторного (одновимірного) дискримінантного аналізу покладено сепаративне дослідження окремих показників, які є складовою певної системи індикаторів, і класифікацію підприємств за принципом дихотомії, що є методом статистики, за якого досліджувану сукупність поділяють на дві підмножини залежно від значення обраного критерію.

Наявність значної кількості недоліків свідчить про неможливість застосування цих моделей у вітчизняній аналітичній практиці. Тому стала актуальною проблема вдосконалення методичних підходів до діагностики ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств, зокрема розробки моделей з використанням єдиного інтегрованого показника.

Для оцінки фінансової спроможності та загрози банкрутства підприємства також використовують агрегатні (балансові) моделі [5, с. 223–225]. Агрегати є абсолютними оціночними показниками, розрахованими у спеціальний спосіб на підставі звітності підприємств, що дають змогу зробити

висновок про фінансово-майновий стан в іншій, ніж коефіцієнтна, формі. Найпоширенішим прикладом побудови та використання агрегатних моделей є балансові моделі оцінки фінансової стійкості підприємства.

Поглиблена діагностика фінансової спроможності та загрози банкрутства підприємства також проводиться на базі дослідження його грошового обороту. Відсутність ліквідних активів призводить спочатку до технічної неплатоспроможності – неможливості своєчасного розрахунку за зобов'язаннями, а після цього – до юридичного банкрутства.

Отже, запропонований перелік критеріїв може бути оновлений, розширений, уточнений, специфікований, змінений відповідно до змін економіко-правових умов діяльності промислових підприємств. За кожним з напрямів діяльності підприємства – виробництво, логістика, маркетинг, фінанси, персонал, організаційна структура, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність підприємства – обчислюються показники функціонування підприємства, які відображають реальний стан підприємства в кожному із зазначених напрямів діяльності. Діагностика проводиться на основі селекційного відбору показників, який дає змогу одночасно застосовувати аналіз відхилень фактичної величини критерію від його оптимальної межі та аналіз тенденцій взаємопов'язаних показників. Тобто акцент під час розроблення інструментарію оцінювання фінансової спроможності зроблено на параметри, що мають динамічний характер, а не на статичні розрахунки, що особливо важливо під час відстеження ранніх проявів фінансової кризи.

**Висновки.** Нині не розроблено відповідні методичні інструментарії щодо вибору та практичних розрахунків коефіцієнтів для аналізу фінансової спроможності підприємств на державному рівні загалом, різних галузей, регіонів і форм власності. Істотним недоліком коефіцієнтного методу оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання є відсутність нормативних значень для більшості використовуваних коефіцієнтів. В умовах України необхідно під час проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємств аналізувати разом з кількісними показниками ще й якісну інформацію, розглядати не лише фінансові показники, але й індикатори, що характеризують рівень менеджменту на підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности / Г. Савицкая. – М.: ИНФРА- М, 2004. – 425 с.
2. Фінансовий менеджмент / кер. кол. авт. і наук. ред. А. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / [А. Алексеева, Ю. Васильев, А. Малеева, Л. Ушвицкий]. – М.: КноРус, 2007. – 672 с.
4. Камінська І. Інтегральна оцінка фінансової спроможності регіонів України / І. Камінська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 92–101.
5. Крейнина А. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / А. Крейнина. – М.: ЦИТП, 1994. – 255 с.

6. Козлянченко О. Інститут банкрутства як складова розвитку ринкової економіки / О. Козлянченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 79–88.
7. Бердникова Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособие] / Т. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.
8. Мельник О. Діагностика банкрутства машинобудівних підприємств на засадах систем індикаторів / О. Мельник // Вісник Криворізького технічного університету. – 2008. – № 20. – С. 268–273.
9. Сметанюк О. Модель діагностики фінансового стану підприємства: відбір факторів та розрахунок параметрів / О. Сметанюк // Економіка і управління. – 2008. – № 3. – С. 94–98.
10. Козак Л. Антисипативна концепція управління підприємствами в системі антикризового менеджменту / Л. Козак, О. Федорук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 668. – С. 81–87.

## СТРУКТУРА ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

### STRUCTURE OF ELECTRONIC BUSINESS IN UKRAINE

**Марченко В.М.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економіки та підприємства,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Галай Д.С.**

студент,  
Національний технічний університет України,  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

*У статті представлена класифікація каналів просування товарів та послуг на основі використання електронних систем залежно від класифікаційної ознаки типу взаємовідносин (B2B, B2C, C2C). Розкривається структура електронного бізнесу, представлена характеристика основних електронних систем продажу товарів та послуг. Обґрунтовані основні моделі електронної комерції для використання підприємствами малого і середнього бізнесу.*

**Ключові слова:** електронна торгівля, електронні системи, B2B, B2C, C2C, інтернет-маркетинг.

*В статье представлена классификация каналов продвижения товаров и услуг на основе использования электронных систем в зависимости от классификационного признака типа взаимоотношений (B2B, B2C, C2C). Раскрывается структура электронного бизнеса, представлена характеристика основных электронных систем продажи товаров и услуг. Обоснованы основные модели электронной коммерции для использования предприятиями малого и среднего бизнеса.*

**Ключевые слова:** электронная торговля, электронные системы, B2B, B2C, C2C, интернет-маркетинг.

*Classification of channels of advance of goods and services on the basis of use of electronic systems depending on a classification sign like relationship (B2B, B2C, C2C) is presented in this article. The structure of electronic business reveals, the characteristic of the main electronic systems of sale of goods and services is submitted. The main models of electronic commerce for use of small and medium business by the enterprises are proved.*

**Keywords:** electronic trading, electronic systems, B2B, B2C, C2C, internet marketing.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин особлива роль відводиться вдосконаленню інноваційної складової підприємницької діяльності підприємств для підвищення ефективності бізнесу. Традиційні методи ведення бізнесу в умовах глобалізації економіки вже не повною мірою відповідають тенденціям розвитку. У зв'язку з цим одним з перспективних шляхів розвитку для підвищення економічної ефективності підприємств є електронна комерція.

Згідно з визначенням електронна комерція – це продаж або купівля товарів і послуг, здійснювана за допомогою мережі Інтернет.

В Україні частіше використовується термін «електронна торгівля». На думку російського вченого-економіста А.В. Юрасова, під електронною торгівлею слід розуміти сферу економіки, яка включає в себе всі фінансові і торговельні транзакції, що здійснюються за допомогою комп'ютерних мереж, і бізнес-процеси, пов'язані з проведенням таких транзакцій [1].

3 вересня 2015 р. в Україні прийнято Закон «Про електронну комерцію», відповідно до якого «електронна комерція – відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру», а «електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем» [2].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є порівняльний аналіз систем електронного бізнесу та виявлення каналів і способів їх просування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з дослідженням маркетингової компанії «Newmann Bauer» 85% відвідувачів

інтернет-магазинів в Україні готові здійснювати покупки через мережу Інтернет [3].

Обсяг ринку онлайн-торгівлі в Україні в 2015 р. досяг 1,1 млрд. дол. (91 млн. замовлень). Більше 80% ринку займає сегмент роздрібною торгівлі (загальна кількість онлайн-магазинів у 2015 р. склала 8 200), який, судячи з усього, досяг меж зростання по відношенню до традиційного ритейлу. Саме в столицях можна прогнозувати випереджаюче, порівняно з іншими регіонами країни, зростання онлайн-продажів (27% проти 16%). У регіонах же інтернет-торгівля буде рости переважно за рахунок товарів, недоступних в невеликих містах.

Ринок електронної торгівлі в Україні сьогодні є дуже привабливим для малого і середнього бізнесу. Сфера його поширення постійно зростає, регулярно з'являються нові сфери його застосування. Проте сьогодні вже можна говорити про декілька великих сформованих напрямів.

Нині можна виділити чотири основні моделі, які використовуються підприємствами малого і середнього бізнесу у сфері електронної торгівлі.

1) Рекламна бізнес-модель. Відповідно до такої моделі компанії створюють інтернет-представництво (сайт) для формування на ньому постійної, сегментованої або навпаки, максимально широкої, аудиторії. Створена таким чином інтернет-спільнота представляє інтерес для потенційних рекламодавців, що розміщують свої рекламні матеріали на сторінках таких сайтів.

2) Модель підтримки наявного бізнесу. За допомогою інтернет-представництва і проведення рекламних заходів в мережі компанія розширює свою клієнтську базу, формує сприятливий імідж, відкриває новий додатковий канал продажів через мережу Інтернет, здійснює через мережу підтримку клієнтів і партнерів, оптимізує за допомогою інтернет-технологій бізнес-процеси всередині компанії.

3) Модель створення нового бізнесу. Мережа дає можливість створення нового бізнесу або самостійного бізнес-напрямку всередині наявної компанії.

4) Модель капіталізації проекту. Головною стратегічною метою створення проекту є зрос-

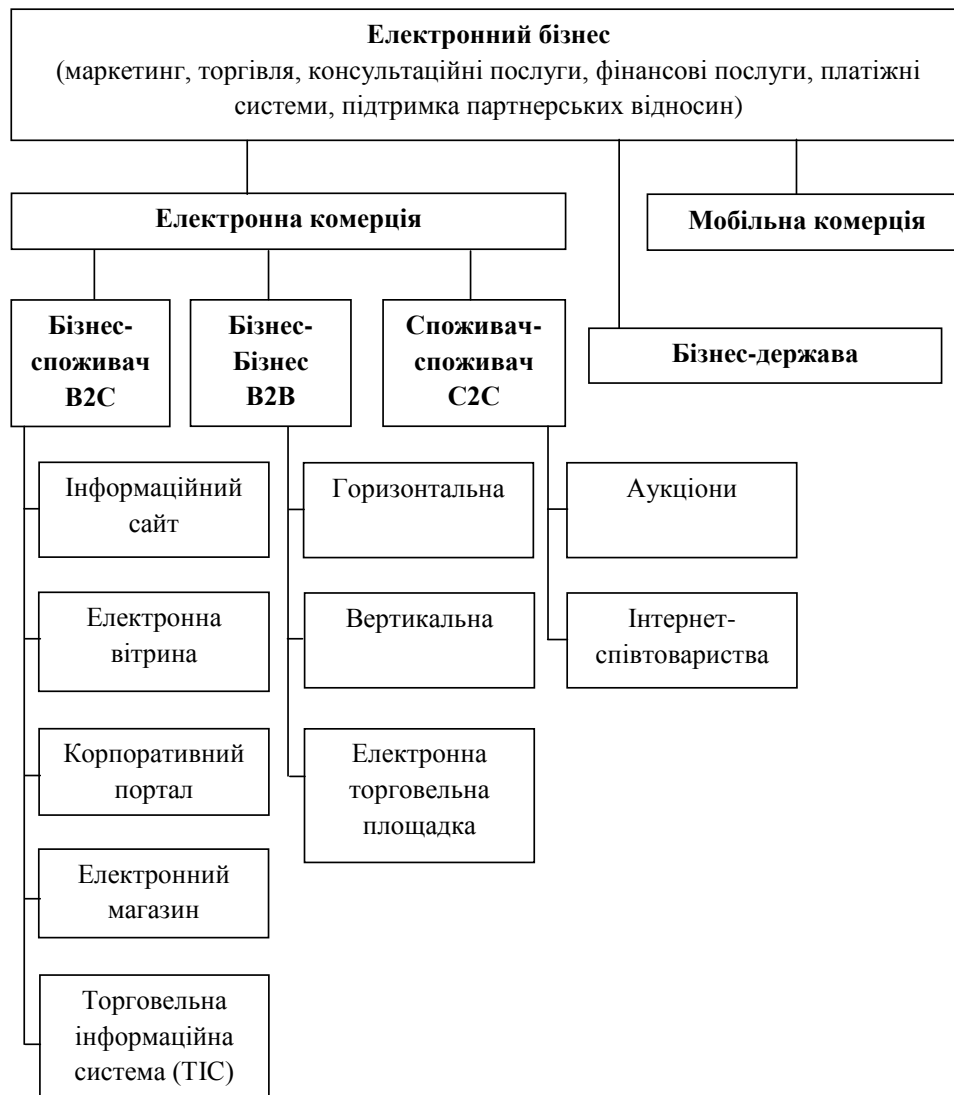


Рис. 1. Структура електронного бізнесу

тання його капіталізації з подальшим продажем проекту (наприклад, додаток «Instagram»). Залежно від бізнес-плану капіталізація бізнесу може визначатися аудиторією інтернет-сайту, величиною грошових потоків, які проходять через інтернет-сервіс, використовуваних технологій та / або ноу-хау тощо.

Загальна структура електронного бізнесу зображена на рис. 1.

За умови збереження наявних темпів зростання можна говорити про те, що до 2018 р. ринок зросте до понад 10 млрд. дол., а до 2020 р. він становитиме 20 млрд. дол. Головними каталізаторами залишаться зростання інтернет-аудиторії на тлі випереджаючого зростання популярності інтернет-торгівлі, розвиток систем електронних платежів і канібалізації традиційних ринків.

Насамперед серед систем електронного бізнесу прийнято виділяти системи «споживач-споживач» (C2C), «бізнес-бізнес» (B2B) і «бізнес-споживач» (B2C).

Система C2C – це система взаємозв'язків споживачів між собою, системи B2B відповідають за взаємодію компаній між собою, B2C – за взаємодію компаній зі своїми клієнтами. Найбільші обсяги грошових оборотів (згідно з різними оцінками від 60% до 80% грошових потоків) належать до сфери B2B.

B2B продаж – «business to business» (бізнес для бізнесу) – це система торговельних взаємовідносин між корпоративними клієнтами. Використання електронних технологій в системі B2B базується на відокремлених від місця знаходження корпоративних клієнтів електронних майданчиків як місць акумуляції попиту та пропозиції товарів та послуг.

Отже, основою побудови міжкорпоративного бізнесу в мережі Інтернет є електронна торговельна площа. Торговельний майданчик – це місце, де укладаються угоди купівлі-продажу між підприємствами – покупцями і продавцями. Як правило, крім можливості виставляти заявки на купівлю / продаж, учасники майданчиків платно або безкоштовно отримують безліч додаткових послуг: новини та аналітику, міні-сайт, імпорт каталогу товарів безпосередньо з облікової системи підприємства, маркетингові послуги (реклама, розсилка по електронній пошті тощо), фінансові послуги – онлайн платіжні системи, заявки на фінансові продукти (страхування, кредитування, лізинг тощо) тощо [4].

За функціональними можливостями серед сайтів B2B можна виділити такі групи:

1) каталог – найпоширеніший варіант сайту B2B, де покупці знаходять продавця товарних позицій з фіксованою ціною;

2) електронні біржі; вони відрізняються більшою складністю і функціонально подібні реальним біржам; використовуються переважно для торгівлі товарами широкого споживання, такими як, наприклад, зерно, папір, метал;

3) аукціони – сайти, які функціонально подібні реальним аукціонам і віртуальним аукціонам B2C, але які через специфіку моделі B2B часто використовуються для продажу надлишків запасів;

4) електронні спільноти; вони ефективні у випадках, коли бізнесу може знадобитися участь партнерів; наприклад, різного роду дослідження, політичне лобювання або обмін ідеями (Інтернет є ідеальним середовищем для об'єднання зусиль і інтересів).

Основними схемами, які реалізують переваги моделей B2B, є вертикальні і горизонтальні. Вертикальні схеми діють в межах обраної галузі, де за рахунок підвищення ефективності взаємодії фірми отримують прибуток у вигляді відсотка з обороту, реклами тощо. Вертикальні схеми дають змогу вирішувати специфічні питання конкретної галузі, в якій присутній широкий взаємозв'язок компаній – учасників [5].

Другою найбільш цікавою схемою, яка активно застосовується на практиці, є горизонтальна. Її сенс – об'єднання в одному місці (в рамках торгової, розрахункової або аукціонної системи) групи компаній, що належать до різних галузей, але зі схожими завданнями: пошук і продаж сировини, матеріалів, нового і невикористаного устаткування, вільних виробничих потужностей, капіталу тощо.

Вибір певної бізнес-схеми залежить від спектра товарів, вироблених компанією, від купівельної спроможності компанії певної галузі. Якщо компанія виробляє багато видів товарів, то для неї є сенс створити сайт, орієнтований на продаж, який використовуватимуть покупці її продукції.

У разі, якщо у компанії дуже висока купівельна спроможність, вона створює сайт, орієнтований на покупку товарів. Використовуючи можливості мережі Інтернет, такі компанії сприяють зростанню ефективності угод зі своїми постачальниками.

Альтернативою для інших учасників ринку є електронні торгові майданчики (ETM). Основна мета ETM – звести покупців і продавців. Творців майданчиків приваблює можливість заробити на комісійних, абонентській платі, рекламі, інформаційних послугах. Але основний мотив організаторів – отримати доходи від розміщення акції ETM на первинному ринку.

Учасникам електронні майданчики цікаві тим, що дають змогу значно знизити витрати, як виробничі, так і транзакційні, а також розширити ринки збуту.

Електронні торгові майданчики дають можливість їх учасникам проводити електронні торги в єдиному інформаційному полі з електронною біржею, що забезпечить їм широку клієнтську базу.

Електронні торгові майданчики набувають все більшого використання не лише як засіб просування товарів, але й як спосіб організації торгових процесів (торгів).

Електронні торгові майданчики знаходять все більше використання як у системі торговельних відносин комерційних підприємств, так і у відносинах державних та комерційних підприємств.

Найбільш показовими у системі відносин державних та комерційних підприємств є організація електронних торгових майданчиків за участю держпідприємства «Система електронних торгів арештованим майном» (СЕТАМ), яке здійснює продаж активів боржників, організація публічних закупівель за участю електронної системи «ProZorro», надання повного комплексу біржових, брокерських послуг та послуг з організації та проведення відкритих (публічних), біржових торгів (аукціонів) Центральною універсальною біржтою.

B2C продаж – «business to customer» (бізнес для споживача) – це продаж товару / послуги компаніями фізичним особам. В системі B2C компанії вступають у торговельні взаємовідносини з кінцевими споживачами. Статус учасників взаємодії визначає і особливі вимоги до електронних систем, які використовуються як засоби активізації таких відносин. До таких вимог слід віднести такі: широка доступність до інформації, простота використання, зрозумілість інтерфейсу, інтегрованість з платіжними системами. До найпоширеніших із електронних систем просування товарів на ринку слід віднести інформаційний сайт, електронну вітрину, електронний магазин, корпоративний портал, торговельно-інформаційну систему.

Незважаючи на значну різницю в доходах і обсягах оборотів, сектор B2C активно розвивається, залучаючи все нових і нових підприємців. Більшість фірм малого і середнього бізнесу, а також приватних індивідуальних підприємців орієнтують свою діяльність на роботу в сфері електронної торгівлі. Компанії, що працюють в цьому секторі, пропонують покупцям широкий асортимент товарів, починаючи від нерухомості і закінчуючи офісним приладдям.

Особливістю розвитку сучасної економіки є зростання участі електронних систем у системі відносин державних органів з підприємствами та фізичними особами України. Особливістю такої системи взаємовідносин є відсутність актів переходу права власності між учасниками. Основною функцією, яка реалізується у таких взаємовідносинах, є інформаційна. Найпоширенішими у взаємовідносинах держави та підприємств є електронні системи, надання декларацій з ПДВ, митних декларацій. У взаємовідносинах держави та фізичних осіб показовим є початок роботи системи електронного декларування з 1 вересня 2016 р., запровадження особистого кабінету абітурієнта тощо.

Розвиток систем електронної комерції в Україні набуває все більшого зростання завдяки підвищенню рівня безпеки використання пластикових карток та широкому розповсюдженню електронних грошей. Більшість банків надають послуги зарахування грошей на рахунки клієнтів через мережу Інтернет.

Однак, попри розширення можливостей електронної торгівлі, сьогодні існує низка чинників, які не реалізують потенціал електронної торгівлі. До таких слід віднести недосконалість інфраструктури електронного бізнесу, неналежну захищеність документообігу, реєстрацію електронних підписів тощо.

**Висновки.** В Україні вже сформувався цілий ряд компаній з власною системою засобів інтернет-просування продукції та послуг на ринок.

Основна перевага електронної торгівлі полягає в тому, що вона дає змогу здійснити продаж продукції з мінімальними капіталовкладеннями, максимально розширити кількість потенційних споживачів продукції, об'єднати постачальників та покупців в єдину систему, забезпечити більш високий рівень обслуговування споживачів, можливість оперативно реагувати на зміни ринку та запити споживачів, вести статистику попиту та купівельних переваг споживачів тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про електронну комерцію: Закон України від 3 вересня 2015 р. № 675-VIII.
2. Юрасов А.В. Электронная коммерция / А.В. Юрасов. – М.: Дело, 2010. – 480 с.
3. Исследование компании «Newmann Bauer» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbmarketing.ru/elsng>.
4. Огляд ринку електронних торговельних майданчиків у Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/ohlyad-rynku-elektronnyh-torhovelynyh-majdanchyiv-u-ukrajini.html>.
5. Електронний журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.



## ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

### RESEARCH PROSPECTS INTRODUCTION OF CONTROLLING THE ENTERPRISES OF UKRAINE

**Загорудько В.Л.**

доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,  
Національний гірничий університет

**Давиденко О.Р.**

студентка,  
Національний гірничий університет

**Смаль О.В.**

студентка,  
Національний гірничий університет

*У статті представлені етапи здійснення процесу контролінгу, можливість впровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах, а також розглянуто підходи до організації системи контролінгу для більш ефективного функціонування цієї системи на вітчизняних підприємствах. Ефективність системи контролінгу визначається ефективністю управління підприємством. Таким чином, контролінг забезпечує зворотний зв'язок в контурі управління за рахунок вибору організаційного, методичного та інформаційного забезпечення.*

**Ключові слова:** система контролінгу, фінансовий контролінг, менеджмент, вітчизняне підприємство.

*В статье представлены этапы осуществления процесса контроллинга, возможность внедрения системы контроллинга на предприятиях, а также рассмотрены подходы к организации системы контроллинга для более эффективного функционирования этой системы на отечественных предприятиях. Эффективность системы контроллинга определяется эффективностью управления предприятием. Таким образом, контроллинг обеспечивает обратную связь в контуре управления за счет выбора организационного, методического и информационного обеспечения.*

**Ключевые слова:** система контроллинга, финансовый контроллинг, менеджмент, отечественное предприятие.

*The article represent the stages of the process of controlling, the possibility of the introduction of financial controlling at the enterprises and considered approach of controlling system for more efficient operation of the system at domestic enterprises. The effectiveness of the controlling system determined by the efficiency of enterprise management. So, controlling provides feedback to the control by selecting the organizational, methodological and information support.*

**Keywords:** controlling system, financial controlling, management, domestic enterprise.

**Постановка проблеми.** У наш час ми можемо спостерігати значну кількість українських підприємств, які знаходяться на межі банкрутства. Це свідчить про низький рівень менеджменту на цих підприємствах. Саме помилкові дії та неправильно прийняті рішення керівництва є причинами кризових ситуацій.

Що ж є тим самим істотним фактором, який спричиняє таку ситуацію? Це відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу. Ефективно організована служба фінансового контролінгу на підприємстві може сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності та стати основою

системи аналізу і прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику ефективності контролінгу досліджували у своїх працях такі автори, як, зокрема, Н.Д. Собкова [1], С.О. Хайлук [2], З.М. Холод та І.В. Зубрей [5], І.І. Біломістна, О.М. Біломістний і А.С. Фесенко [4]. Підвищений інтерес до цієї теми свідчить про її актуальність.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні етапів контролінгу та його важливості для підприємств, дослідженні ефективності впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Сьогодні одним із основних напрямів розвитку системи управління фінансами підприємств в Україні є застосування концепції контролінгу.

Контролінг забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття рішень під час управління організацією (підприємством, корпорацією, органом державної влади). Сучасний контролінг містить управління ризиками (страховою діяльністю підприємств), велику систему інформаційного постачання підприємства, систему оповіщення шляхом управління системою фінансових індикаторів, управління системою реалізації стратегічного, тактичного й оперативного планування й систему менеджменту якості.

В умовах, які склалися на сучасних підприємствах України, неможливо виділити контролінг як окрему повнофункціональну систему, оскільки рівень організації управлінського процесу та менеджменту все ще знаходиться на досить низькому рівні.

Більшість вітчизняних науковців схиляється до думки про те, що контролінг повинен забезпечити досягнення бажаної мети підприємства. Основна ж відмінність полягає у тому, що потрібно робити для досягнення визначеної мети: управляти витратами, прибутком, процесом досягнення цілей чи процесом прийняття рішень, які методи та інструменти використовувати.

Завданням фінансового контролінгу є організація управління фінансовими процесами на такому рівні, щоб унеможливити помилки, відхилення і прорахунки як в поточній діяльності, так і на перспективу.

В загальному вигляді здійснення процесу контролінгу проходить три етапи [1, с. 19]:

- 1) визначення критеріїв: стандарти, показники виконання роботи;
- 2) процес порівняння досягнутих результатів і встановлених стандартів;
- 3) «принцип виключення», який передбачає вибір дій з боку керівника.

Отже, цільовою задачею контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу виконання управлінських рішень.

Одним із перших кроків із формування системи контролінгу в Україні могло б стати визнання потреби розвитку державного фінансового контролю як у напрямі вдосконалення ревізії, так і через запровадження фінансового аудиту з поглибленням аудиту ефективності.

Служба контролінгу ще недостатньо впроваджується в діючу систему господарювання України. Тому надзвичайно важливо сьогодні правильно організувати здійснення фінансового контролінгу на підприємстві із врахуванням специфіки його функціонально-організаційної структури та галузі діяльності, що допоможе запобігати виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових

проблем та сприятиме їх ефективному усуненню [3].

В сучасних умовах ринку на вітчизняних підприємствах з'явилась необхідність в удосконаленні управління. Інструментом покращення фінансово-господарської діяльності має стати введення нової складової в систему управління – контролінгу.

Розглянемо можливість впровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах на прикладі ПАТ «Укртелеком».

Публічне акціонерне товариство «Укртелеком» – одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Особливо сильні позиції товариство має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. Компанія займає близько 71% ринку місцевого телефонного зв'язку та 83% міжміського та міжнародного телефонного ринку [4].

Як зазначали у своїй статті І.І. Біломістна, О.М. Біломістний, А.С. Фесенко [4], розроблений механізм впровадження системи фінансового контролінгу може забезпечити організацію ефективного управління діяльністю підприємств різних галузей, цей механізм передбачає виконання послідовності чотирьох етапів:

- 1) визначення мети впровадження контролінгу на підприємстві;
- 2) методична підготовка до впровадження контролінгу;
- 3) впровадження процедури планування;
- 4) введення в дію механізму контролю.

Перехід від одного етапу до іншого відбувається тільки після виконання попереднього. На четвертому етапі, тобто після того, як був введений в дію цей механізм, керівництво підприємства приймає рішення: якщо результат задовольняє, то система фінансового контролінгу успішно впроваджена; якщо ні, то необхідно повернутися до першого етапу, щоб виявити, на якому етапі було допущено помилку, і виправити її.

На основі проведеного аналізу ми можемо стверджувати, що впровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах дасть змогу здійснювати реальну, незалежну оцінку результатів діяльності, контролювати процес виконання поставлених цілей та допоможе забезпечити фінансову стійкість підприємств [4, с. 67].

Ефективність системи контролінгу визначається ефективністю управління підприємством. Таким чином, контролінг забезпечує зворотний зв'язок в контурі управління за рахунок вибору організаційного, методичного та інформаційного забезпечення. Звичайно, впровадження контролінгу повинно проводитися з моменту організації і становлення нового підприємства, оскільки він служить ядром, навколо якого об'єднуються основні елементи управління діяльністю компанії.

Проте на практиці найчастіше необхідність в контролінгу виникає в процесі розвитку компанії,

коли, наприклад, підприємство ставить за мету оволодіння новими сегментами ринку, або під час посилення конкуренції на ринку. Постановка системи контролінгу в таких випадках завжди супроводжується організаційними змінами в компанії, оскільки для ефективності її використання необхідна чітка організаційна структура.

Зокрема, керівництво згідно з метою задачі і функції підприємства, розробляються положення про організаційну структуру, посадові інструкції, систему показників роботи компанії-підрозділів, співробітників, упроваджується система контролю і мотивації персоналу.

Сьогодні на більшості вітчизняних підприємств служба контролінгу не виділена як самостійний спеціальний відділ, хоча ряд підприємств здійснив реальні кроки з його створення (наприклад, ТОВ «М'ясний альянс», пивзавод «Десна»), що є найоптимальнішим варіантом. Водночас найчастіше функції контролера або розподіляються між наявними традиційними департаментами, або покладаються на один з них: бухгалтерію чи планово-економічний відділ.

Однак за такої реалізації ефективність впровадження контролінгу підлягає сумніву. Інструментарій контролінгу, можна класифікувати за функціями, які він виконує, та за часовою орієнтацією досягнення цілей – довгострокові (стратегічний) чи короткострокові (оперативний) перспективи [2, с. 277].

У своїй статті С.О. Хайлук [2] зазначала, що, як показує досвід, впроваджувати систему контролінгу без інформаційної підтримки неможливо, адже вона буде неефективною і не виконуватиме свою першочергову функцію – функцію інформаційного забезпечення.

Причому у період швидких змін на ринку стає актуальною комплексність інформаційної бази для прийняття оперативних і стратегічних рішень та контролю за їх виконанням. Наявні на українському ринку корпоративні інформаційні системи (KIC) можна поділити на:

– західні (зокрема, «R/3» від компанії «SAP AG», «Oracle Express» від «Oracle», «Baan VI» від «Baan», «SAS System» від «SAS Institute», «Scala» від «Scala Business Solutions»);

– російські («Флагман» від «ІНФОСОФТ», «М-2» фірми «Клієнт-Серверні Технології», «Алеф» від «Alaf Consulting and Soft»).

Але використання цих систем стримується певними факторами.

По-перше, впровадження на підприємстві повномасштабного програмного комплексу класу «ERP» – місткий, тривалий та надто дорогий процес як з точки зору його придбання, так і з точки зору сервісного обслуговування. Аналогічних українських варіантів ІС, на жаль, на високому технологічному рівні ще немає.

По-друге, обмеженість підтримки інструментарію контролінгу сучасними KIC. Практично всі з наведених програмних засобів інформаційної підтримки систем управління містять модуль

«Контролінг», але він характеризується явним нахилом в оперативний контролінг, тому що зорієнтований передусім на оперативне планування та управлінський облік.

Таким чином, сучасні KIC не можуть повністю задовольнити потреби контролерів, оскільки не забезпечують необхідну гнучкість та не містять багатьох ефективних інструментів стратегічного контролінгу.

Для вирішення цієї проблеми останнім часом у KIC вбудовуються експертні системи, OLAP-технології (On-Line Analytical Processing), DSS (Decision Support System), Data Mining тощо. Але ці елементи значно підвищують ціну програмного продукту.

Аналізуючи ситуацію, що склалася на ринку програмних засобів інформаційної підтримки систем управління, керівництво деяких вітчизняних компаній дійшло висновку, що треба мати ІС, розроблену власними спеціалістами відділу інформаційних технологій. Це дає змогу підприємству створити свою індивідуальну конфігурацію з глибоким вивченням його проблем та бізнес-процесів, при цьому контролери не змушені прилаштовуватися до ІС.

Інша безумовна перевага – це витрати на створення, підтримку та експлуатацію власної ІС, які суттєво нижчі за можливі альтернативні рішення. Як показав досвід російських компаній, за відсутності іміджевої складової вибору ІС розроблені власні прикладні рішення гідно конкурують з відомими західними брендами у відношенні ціна-якість.

С.О. Хайлук [2, с. 280–281] наводила такий приклад: компанія ТОВ ВБГ «Ремпуть» та виробниче об'єднання «Красноярський завод комбайнів» протягом декількох років розробляли автоматизовану систему контролінгу в інформаційному середовищі «1С: Підприємство 7.7». Унікальність проекту останнього підприємства підкреслює той факт, що на базі цієї розробки найближчим часом може з'явитися програмний продукт, що тиражується. Однак на вітчизняних підприємствах здебільшого автоматизуються деякі окремі інструменти контролінгу, що найчастіше відбувається на базі «MS Excel».

Важливою умовою забезпечення стійкого розвитку економіки України є вдосконалення систем управління підприємствами на основі впровадження досягнень світової науки та практики менеджменту.

Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває проблема підвищення координованості бізнес-процесів підприємства та ефективності прийняття управлінських рішень для вирішення стратегічних та оперативних завдань.

Необхідність у системній інтеграції різноманітних аспектів управління бізнес-процесами підприємства стала однією із основних причин виникнення контролінгу у світовій теорії та практиці управління. Впровадження контролінгу дає

змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу і регулювання на підприємстві, забезпеченості їх методичною та інформаційною базою, за рахунок чого дає можливість підвищити якість управлінських рішень та ефективність системи управління загалом.

Успіх підприємства під час реалізації встановлених цілей вимагає постійної оптимізації управлінської діяльності, зокрема оптимізації управлінських рішень, що приймаються. Саме наукові основи та нормативна методологія системної організації функції контролінгу створюють інноваційну та інформаційну забезпеченість системи управління з методології ефективного прийняття управлінських рішень [5].

**Висновки.** Нині впровадження контролінгу на підприємствах України є актуальною темою. Адже саме контролінг має великий вплив на діяльність підприємства загалом. Система

контролінгу сприяє ефективному функціонуванню підприємств у сучасних умовах господарювання, тому її впровадження на вітчизняних підприємствах є доцільним. Особливу увагу на це мають звернути керівники тих підприємств, де прийняття важливих оперативних та стратегічних рішень потребує обробки великих, змінних обсягів інформації.

Дуже важливо правильно організувати здійснення фінансового контролінгу на підприємстві. Це допоможе визначити фінансові проблеми та шляхи їх подолання, запобігти виникненню кризових ситуацій та банкрутства на підприємстві.

Все більше українських підприємств, переймаючи досвід закордонних фахівців, розпочинають вивчати та впроваджувати у свою діяльність як окремі елементи, так і систему контролінгу загалом. Деякі українські компанії вже успішно запровадили систему контролінгу і реалізують цікаву і динамічну стратегію розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Собкова Н.Д. Концептуальні ознаки контролінгу у фінансовій системі України / Н.Д. Собкова // Формування ринкових відносин. – 2009. – № 2. – С. 17–22.
2. Хайлук С.О. Аналіз сучасного стану використання системи контролінгу підприємствами переробної галузі України / С.О. Хайлук // Збірник наукових праць Української академії банківської справи НБУ. – 2005. – С. 276–282.
3. Фінансовий контролінг та необхідність його впровадження на вітчизняних підприємствах / [І.І. Тріска, В.В. Левицька, А.Г. Корбутяк] // Науковий вісник «Економічні науки». – 2013. – Вип. 2 (25). – 264 с.
4. Фінансовий контролінг як система ефективного управління діяльністю підприємства / [І.І. Біломістна, О.М. Біломістний, А.С. Фесенко] // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 64–68.
5. Холод З.М. Контролінг як складова стратегічного управління підприємством (на прикладі підприємств поліграфічної промисловості) / З.М. Холод, І.В. Зубрей // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. – 2010. – С. 301–304.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: УЗАГАЛЬНЕННЯ РІЗНОВИДІВ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

## STRATEGICALLY MANAGEMENT: GENERALIZATION STRATEGIES OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

**Захарченко Ю.І.**

студентка,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького

**Занора В.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького

*У статті обґрунтовано необхідність систематизації різновидів стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства. Узагальнено основні види стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства за п'ятнадцятьма класифікаційними ознаками. Розглянуто шістьдесят сім стратегій, що використовують підприємства готельно-ресторанного господарства, орієнтуючись на стабільну та ефективну діяльність; стисло висвітлено їхню сутність та зміст.*

**Ключові слова:** стратегія, стратегічне управління, стратегія підприємства, класифікація, готельно-ресторанне господарство.

*В статье обоснована необходимость систематизации разновидностей стратегий предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Обобщены основные виды стратегий предприятий гостинично-ресторанного хозяйства по пятнадцати классификационным признакам. Рассмотрены шестьдесят семь стратегий, которые используют предприятия гостинично-ресторанного хозяйства, ориентируясь на стабильную и эффективную деятельность; кратко освещены их сущность и содержание.*

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, стратегия предприятия, классификация, гостинично-ресторанное хозяйство.

*Given the fact that the strategy is a basic component of strategically management theory, processing problems of the methodological foundations in this area are actually and practically important for domestic enterprises of hotel and restaurant business. The above is due to focus on effective enterprises activities, providing the opportunity to realize their main goal of the functioning. Formed a systematic classification of varieties of strategies based on consideration of fifteen classification attributes, which classified sixty seven kinds of strategies. Provides a brief description of each type of strategies, their content. Classification of strategies, firstly, gives a clear understanding of what strategies are used enterprises today on the market, and secondly, allows senior management choose the appropriate type of strategy in view of the situation in which the enterprise is functioning, which leads to the need to consider factors that influence its activity.*

**Keywords:** strategy, strategically management, enterprises strategy, classification, hotel and restaurant business.

**Постановка проблеми.** Одним із основних чинників, що визначає стабільність та результативність функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства, є ефективна система стратегічного управління, базовими елементами якої є стратегія, що визначається як план дій суб'єкта господарювання, спрямований на досягнення успіху у конкурентній боротьбі на певному ринку; ретельно розро-

блена програма заходів, що мають бути реалізовані підприємством з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та його адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах [1, с. 184]. Значення стратегії для господарської діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства обумовлено тим, що вона, по-перше, визначає напрям функціонування підприємства на довгостроковий період,

по-друге, є підґрунтям ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Сьогодні існують різні види стратегій, які науковці класифікують, використовуючи різні критерії, ознаки, проте відсутньою є єдина, узагальнена класифікація [2, с. 284].

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

Важливу роль у створенні сучасних видів стратегій відіграв Майкл Портер – професор кафедри ділового адміністрування Гарвардської школи бізнесу, визнаний фахівець в галузі вивчення економічної конкуренції, зокрема конкуренції на міжнародних ринках, конкуренції між країнами і регіонами. Він виокремив низку основних стратегій, серед яких слід назвати стратегію диференціації та стратегію фокусування [3, с. 128].

Різновиди стратегій у своїх працях розглядали та класифікували такі українські фахівці, як, зокрема, А.А. Мазаракі [4], Л.І. Скібіцька, В.В. Матвеев, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза [2], Я.В. Литвиненко [5], Г.В. Осовська, О.Л. Фіщук, І.В. Жалінська [6].

А.А. Мазаракі стверджує, що стратегії поділяються на загальні та специфічні [4, с. 201], Л.І. Скібіцька виділяє сім основних стратегій підприємства [2, с. 391], а Я.В. Литвиненко описує вісімнадцять видів стратегій ціноутворення [5, с. 137]. Г.В. Осовська наводить чотири стратегії, що сформовані за критерієм організаційного рівня їх розробки [6, с. 86].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проаналізувавши наукові праці вчених, які виокремлюють та класифікують за певними ознаками стратегії підприємств, ми визначили, що сьогодні немає чіткої систематизації та узагальненої класифікації стратегій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування узагальненої класифікації стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства, що класифіковані за різноманітними ознаками, та наведення їх короткої характеристики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління – це не лише встановлення певних параметрів майбутнього стану організації, але й перш за все забезпечення можливості прийняття ефективних стратегічних рішень сьогодні, що спрямовані на досягнення обраних мети, завдань [7, с. 307]. Система стратегічного управління, на думку, наприклад, А.Е. Воронкової [8], є комплексною системою, базисом якої є визначення та реалізація мети підприємства у довгостроковій перспективі за допомогою певного інструментарію та з врахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Зазначимо, що саме ж слово «стратегія» запозичене з військової термінології. Полководці розробляли приблизний військовий план, виходячи з ключових завдань: знищити ворога, підірвати союз, який загрожує заволодіти певними позиціями, тощо [3, с. 79]. Сьогодні кате-

горія «стратегія» визначається як довгостроковий та якісно визначений напрям розвитку підприємства, що спрямований на закріплення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставленої мети [7, с. 308].

З огляду на зазначене констатуємо, що ефективне функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства залежить, по-перше, від стратегії, яку обрано для подальшого їхнього функціонування, а по-друге, від результативності реалізації того комплексу дій, мети, завдань тощо, що передбачені стратегією.

Для того щоб розробити стратегію підприємства, потрібно ознайомитися з тими, що визначені сьогодні. Стратегії, систематизацію яких доцільно використовувати задля успішної роботи підприємства готельно-ресторанного господарства, узагальнені у табл. 1.

Наведемо коротку характеристику кожного виду стратегій, перелік яких наведено у табл. 1, ґрунтуючись на працях [1–7; 9].

Сутність стратегії диференціації полягає в концентрації організацією своїх зусиль на декількох пріоритетних напрямках, де вона намагається мати більше переваг над іншими. Стратегія фокусування розглядається, коли підприємство готельно-ресторанного господарства цілеспрямовано орієнтується на якусь групу споживачів або на обмежену частину асортименту послуг, або на специфічний географічний ринок, тобто на певну нішу на ринку [3, с. 128].

Метою початкової стратегії є помірний ріст для того, щоб забезпечити підприємству готельно-ресторанного господарства вихід на оптимальну ефективність. Стратегія проникнення спрямовує зусилля підприємства готельно-ресторанного господарства на глибше проникнення на ринок і додаткові зусилля, що орієнтовані на збільшення темпів росту обсягу продажів. Метою стратегії прискореного росту є максимально повне використання внутрішніх і зовнішніх можливостей, що характеризується ефективним використанням ресурсів. Стратегія перехідного періоду має за мету забезпечення після періоду прискореного росту періоду перегрупування і перебудови діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства для входження в новий цикл росту якнайшвидше, тобто не допускаючи тривалої стагнації, що передбачає економію, відмову від нових виробництв, глибокий аналіз наявного стану справ у підприємства з метою зменшення витрат, підвищення прибутковості продукції, перебудови системи управління [7, с. 48]. Стратегія стабілізації спрямована на досягнення раннього вирівнювання обсягу продажів і прибутків з подальшим їх підвищенням, тобто з переходом на наступний етап росту. Стратегія виживання є антикризовою, а саме оборонною стратегією, що застосовується у випадках повного розладу економічної діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства, у стані, близькому

Таблиця 1

**Класифікація стратегій**

№	Ознака	Вид стратегій
1	За контролем над затратами [3, с. 128]	Стратегія диференціації
		Стратегія фокусування
2	За рентабельністю та життєвим циклом товарів (послуг) [2, с. 391]	Початкова стратегія
		Стратегія проникнення
		Стратегія прискореного росту
		Стратегія перехідного періоду
		Стратегія стабілізації
		Стратегія виживання
3	За рівнем зростання [1, с. 292]	Стратегії інтегрованого зростання
		Стратегії концентрованого зростання
		Стратегія концентричної диверсифікації
		Стратегія спільного підприємництва
		Стратегія ліквідації
		Певна
4	За рівнем опрацьованості та усвідомленості керівництвом стратегії [7, с. 309]	Невизначена
5	За масштабом ведення конкурентної боротьби [5, с. 107]	Стратегія мінімізації витрат
		Горизонтальна диференціація
		Вертикальна диференціація
		Стратегія інновацій
		Стратегія оперативного реагування
6	За характером змін, що відбуваються у діяльності організації [2, с. 401]	Стратегія обмеженого зростання
		Стратегія зростання
		Стратегія скорочення
7	За способом реакції на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування організації [6, с. 86]	Функціональна
		Наступальна
		Оборонна
		Вертикальної інтеграції
8	Залежно від масштабу розробки [2, с. 39]	Загальна (генеральна)
		Допоміжна
9	Залежно від темпів розвитку [6, с. 89]	Стратегія прискореного зростання
		Стратегія обмеженого зростання
		Стратегія збереження становища
		Стратегія «відсічення зайвого»

10	Залежно від способів забезпечення розвитку [9, с. 9]	Стратегія концентрованого розвитку
		Стратегія диверсифікованого розвитку
		Стратегія інтегрованого розвитку
11	За конкурентною позицією на ринку [4, с. 312]	Стратегія лідера
		Стратегія претендента (на лідерство)
		Стратегія послідовника
		Стратегія новачка
12	За ієрархією в системі управління [4, с. 307]	Корпоративна
		Ділова (конкурентна, бізнес-стратегія)
		Функціональна
13	За функціональним критерієм [9, с. 9]	Операційна
		Маркетингова
		Виробнича
		Фінансова
		Організаційна
14	За способом досягнення конкурентних переваг [4, с. 312]	Соціальна
		Стратегія мінімальних витрат
15	За способом ціноутворення [5, с. 137]	Стратегія зосередження
		Стратегія «психологічного впливу»
		Стратегія «престижної ціни»
		Стратегія «лідера на ринку»
		Стратегія «плинної спадаючої ціни»
		Стратегія «довгострокової ціни»
		Стратегія «сегменту ринку»
		Стратегія «гнучкої ціни»
		Стратегія «переважної ціни»
		Стратегія ціни на знятий з виробництва товар
		Стратегія «зниженої ціни»
		Стратегія «договірної ціни»
		Стратегія масових закупівель
		Стратегія «єдиної ціни»
		Стратегія ціноутворення під час розпродажу
Стратегія сезонної ціни		
Стратегія сервісної ціни		

Джерело: складено авторами на основі [1–7; 9]

до банкрутства, основною метою якої є стабілізація становища, тобто перехід до стратегії стабілізації, а надалі – до стратегії росту [2, с. 391].

Стратегія інтегрованого зростання – це стратегія бізнесу, яка пов'язана з тим, що підприємство готельно-ресторанного господарства розвивається за рахунок нових структур, тобто шляхом придбання власності або шляхом розширення за рахунок власних ресурсів. До групи стратегій концентрованого зростання відносять такі, що пов'язані зі зміною продукту або ринку з метою удосконалення свого продукту або виготовлення нового, не змінюючи при цьому галузі. Стратегія концентричної диверсифікації ґрунтується на пошуку та використанні додаткових можливостей розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства за рахунок пропонування нових продуктів. Стратегія спільного підприємництва полягає в організації спільного підприємства готельно-ресторанного господарства з іноземним партнером або поєднанні різних форм власності. Стратегія ліквідації включає ліквідацію підприємства готельно-ресторанного господарства та продаж активів у разі досягнення критичної крапки (банкрутства) [2, с. 391].

Певна стратегія є такою, що чітко сформульована керівництвом підприємства готельно-ресторанного господарства. Невизначена стратегія визначає відсутність добре продуманих і прийнятих керівництвом підприємства готельно-ресторанного господарства формулювань [7, с. 309].

Стратегія мінімізації витрат – стратегія, що характеризується спрямуванням на зростання обсягу надання послуг, який визначає зниження рівня витрат на виробництво послуг. Горизонтальна диференціація передбачає, що ціни на продукцію або надані послуги залишаються приблизно однаковими, змінюються лише їхні функціональні характеристики. Вертикальна диференціація передбачає зміну цін, що може бути пов'язано з більшою відмінністю функціональних можливостей пропонованої продукції або рівня та характеру надаваних послуг. Стратегія інновацій полягає у спрямуванні зусиль керівництва підприємства готельно-ресторанного господарства на вдосконалення технологій, обладнання, виробничого процесу, на включення в асортимент принципово нової продукції або послуг. Стратегія оперативного (швидкого) реагування припускає високий рівень використання під час управління підприємством готельно-ресторанного господарства принципу зворотного зв'язку та ґрунтується на швидкій адаптації сфери послуг до змін попиту на обслуговуваному підприємством сегменті ринку збуту [5, с. 107].

Стратегія обмеженого зростання характерніша для вже сформованих підприємств готельно-ресторанного господарства, що мають, як правило, ресурси, технології, систему управління, які достатні для здійснення їх діяльності. Стратегія зростання припускає досягнення істотно значніших обсягів надання послуг, зміну

профілю діяльності, перехід на нові або розширення наявних ринків збуту, впровадження нових технологій, переоснащення підприємства готельно-ресторанного господарства, істотну зміну структури управління організацією тощо. Стратегія скорочення використовується у випадках, коли для керівництва підприємства готельно-ресторанного господарства доцільнішими є зменшення обсягів надання послуг, згортання якого-небудь з напрямів діяльності, ліквідація організації [2, с. 401].

Функціональна стратегія – тип забезпечуючої стратегії у стратегічному наборі, що визначає стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством готельно-ресторанного господарства, яка забезпечує досягнення її мети, завдань, а також (за наявності взаємопов'язаних обґрунтованих функціональних стратегій) керуваність процесами виконання загальних стратегій та місії підприємства. Наступальні стратегії у сфері бізнесу передбачають активність підприємств готельно-ресторанного господарства у конкурентній боротьбі із застосуванням різних способів і прийомів, таких як, наприклад, використання сильних сторін конкурента, тиск на слабкі сторони конкурента, захоплення стратегічних рубежів, партизанські напади. Оборонні стратегії полягають насамперед у зміцненні досягнутих раніше позицій і вжитті адекватних заходів під час здійснення наступальної стратегії конкурента, а також у підтримці цін на свої продукти на рівні, що не перевищує відповідні ціни конкурентів, укладенні ексклюзивних договорів з дистриб'юторами та дилерами, навчанні працівників організацій-споживачів на пільговій основі, збільшенні та скороченні термінів постачань тощо. Стратегія вертикальної інтеграції передбачає збільшення частки підприємства готельно-ресторанного господарства в ланцюзі від постачання сировини до надання послуг, постачання товарів споживачам [6, с. 86].

Загальна стратегія (генеральна) – основний управлінський план, спрямований на налагодження функціонування та розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства у довгостроковій перспективі шляхом виконання продуктово-товарних, ресурсних та функціональних стратегій, що необхідні для досягнення стратегічної мети. Допоміжна стратегія забезпечує реалізацію генеральної стратегії [2, с. 391].

Стратегія прискореного зростання передбачає значне підвищення рівня коротко- та довгострокових цілей, завдань над досягнутими показниками, характерна для підприємств готельно-ресторанного господарства, що розвиваються, й пов'язана з високим рівнем ризику. Стратегії обмеженого зростання характерне встановлення мети від досягнутого, що є доцільним для підприємств готельно-ресторанного господарства, які переважно задоволені своїм становищем, тобто прибуткових та ефективних. Стратегія збереження становища орієнтована



на забезпечення стабільної ринкової позиції підприємства готельно-ресторанного господарства на ринку та зміцнення її. Показники діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства визначаються, виходячи з темпів, що прогноуються, та характеру зміни ринку діяльності підприємства. Стратегія «відсічення зайвого» передбачає реорганізацію або ліквідацію окремих підрозділів підприємства готельно-ресторанного господарства [6, с. 89].

Стратегія концентрованого розвитку визначає подальший розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства, що забезпечується шляхом удосконалення діяльності в межах освоєного ринку функціонування (ринкової ніші). Стратегія диверсифікованого розвитку визначає подальший розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства, що забезпечується шляхом диверсифікації діяльності та освоєння нових ринків збуту. Стратегія інтегрованого розвитку визначає подальший розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства, що забезпечується шляхом утворення нових структурних підрозділів, розвитку нових видів діяльності, застосування різноманітних форм інтеграції зі своїми контрагентами [9, с. 9].

Стратегія лідера передбачає підтримання становища на ринку та зміцнення конкурентних позицій підприємства готельно-ресторанного господарства. Стратегія претендента (на лідерство) визначається загалом як агресивна стратегія, що спрямована на створення своїх власних конкурентних переваг, таких, які відсутні у лідера певної галузі. Стратегія послідовника – переважно сукупність дій, що спрямовані на фокусування та диференціацію, за результатами реалізації яких підприємства-послідовники готельно-ресторанного господарства прагнуть лише зайняти ті ніші, на які у лідерів не вистачає ресурсів або які не належать до сфери їх стратегічних пріоритетів. Стратегія новачка – стратегія підприємства готельно-ресторанного господарства, що намагається увійти у новий бізнес, яка залежить від здатності подолати вхідні бар'єри галузі (наприклад, високу точку беззбитковості) [1, с. 198].

Корпоративна стратегія – це стратегія найвищого рівня, що характерна для диверсифікованих підприємств, система управління яких повинна включати в себе високопродуктивний портфель господарських підрозділів і керувати ним, досягати синергізму серед споріднених господарських підрозділів й перетворювати його на конкурентну перевагу, визначати інвестиційні пріоритети та спрямовувати корпоративні ресурси у найпривабливіші сектори бізнесу. Ділова стратегія (конкурентна, бізнес-стратегія) – це стратегія найвищого рівня для вузькоспеціалізованих підприємств або стратегія другого рівня для диверсифікованих, що полягає у розробленні заходів, що спрямовані на посилення конкурентоспроможності та збереження

конкурентних переваг, формуванні механізму реагування на зовнішні зміни, об'єднанні стратегічних дій основних функціональних підрозділів, вирішенні специфічних питань і проблем, що пов'язані з бізнесом. Функціональна стратегія існує окремо для кожного функціонального напрямку діяльності диверсифікованого чи вузькоспеціалізованого суб'єкта господарювання (стратегія управління кадрами, маркетингу, стратегія фінансів тощо) та спрямовується на підтримку ділової стратегії та досягнення поставленої мети. Операційна стратегія є вужчою стратегією для окремих структурних одиниць (готелів, ресторанів, магазинів тощо) та окремих відділів (всередині функціональних напрямів), що має вирішувати специфічні проблеми, пов'язані з досягненням поставлених перед окремими підрозділами підприємства готельно-ресторанного господарства завдань.

Маркетингова стратегія може бути визначена як загальний план узгодження маркетингових завдань підприємства готельно-ресторанного господарства та його можливостей, дослідження ринків та вимог споживачів, визначення на цій основі тих товарів, що мають найбільшу цінність для споживача та найкращі перспективи збуту [4, с. 307]. Виробнича стратегія (стратегія надання послуг) – це загальний план нарощування виробничих потужностей (потужностей з надання послуг) і матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, надання послуг відповідно до маркетингової стратегії підприємства готельно-ресторанного господарства. Фінансова стратегія – це загальний план визначення фінансових результатів і фінансових потреб, а також альтернативного вибору джерел фінансування з метою мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку. Організаційна стратегія формується під впливом потреб системи управління та тісно пов'язана з маркетинговою, виробничою й фінансовою стратегіями, адаптується до них та впливає на них. Соціальна стратегія розробляється підприємством готельно-ресторанного господарства під впливом суспільства, його соціальних груп та інституцій, а також тісно взаємопов'язана з іншими функціональними стратегіями [9, с. 9].

Стратегія мінімальних витрат полягає у прагненні досягти мінімуму сукупних витрат на одиницю продукції та отримати прибуток вище середнього у галузі, незважаючи на наявність сильних чинників конкуренції. Метою стратегії зосередження є найкраще обслуговування конкретної цільової групи та досягнення конкурентних переваг у вузькому секторі. Здебільшого підприємство готельно-ресторанного господарства, що зосереджене на вузькому сегменті, досягає ефекту диференціації та мінімальних витрат порівняно з підприємствами, які обслуговують весь ринок [4, с. 312].

Стратегія вузької спеціалізації характерна для більшості суб'єктів господарювання, що розпочи-

нають свій бізнес, але залишається актуальною лише для деяких з них на стадії розширення та перетворення у великі підприємства.

Сутність стратегії «психологічного впливу» полягає в установленні ціни підприємством готельно-ресторанного господарства, психологічно привабливої для споживача, що має бути нижчою, ніж у конкурентів, і не становити цілої цифри. Сутність стратегії «лідера на ринку» полягає в тому, що ціна на нову продукцію, послуги встановлюється з урахуванням ціни підприємства-лідера у галузі або на ринку. Стратегія «престижної ціни» використовується під час установлення ціни на предмети розкоші або виробу відомих підприємств із традиційно високою якістю. Визначальними чинниками стратегії «плинної спадаючої ціни» є попит та пропозиція: ціна на послугу зменшується, якщо пропозиція зростає. При цьому перш за все знижується оптова ціна (й доволі швидко), а роздрібна ціна може досить довго бути відносно стабільною. Стратегія «довгострокової ціни» застосовується для продукції масового споживання, стосовно якої ціна протягом довгого часу не зазнає якихось суттєвих коливань, проте зниження ціни на ці товари, послуги не завжди сприяє зростанню збуту, тому для зростання прибутку підприємство готельно-ресторанного господарства має намагатися знизити витрати на виробництво продукції, надання послуг. За стратегією «сегменту ринку» товар має бути чітко зорієнтований на певні групи споживачів, які відокремлені один від одного соціально та географічно. Стратегія «гнучкої ціни» характеризується оперативною реакцією підприємства готельно-ресторанного господарства на постійні коливання ціни, причинами яких є зміни кон'юнктури ринку. Стратегія «переважної ціни» дає змогу підприємствам готельно-ресторанного господарства зберігати окремі переваги на ринку порівняно з іншими, а тим більше новими конкурентами. Важливими умовами реалізації стратегії ціни на послугу, що більше не надається, або на таку, надання якої припинено, є наявність на ринку споживачів, яким ця послуга потрібна (тобто наявність попиту на неї), а також збереження попиту на продукцію навіть у разі раптового припинення надання послуг. Головною метою стратегії «зниженої ціни» є привертання уваги споживачів до своєї продукції, послуг з подальшою їх реалізацією за звичайними цінами. Сутність стратегії «договірної ціни» полягає в тому, що споживачу під час придбання продукції, послуги надають додаткові знижки порівняно зі звичайною роздрібною ціною. Стратегія масових закупівель може бути як різновидом стратегії «договірної ціни», так і окремою. Її сутність полягає в тому, що під час закупівлі великого обсягу продукції, послуг споживачеві може надаватися досить суттєва знижка. Стратегія «єдиної ціни» харак-

теризується тим, що підприємство установлює єдину ціну для всіх споживачів, що може змінюватись залежно від часу, місця придбання продукції, замовлення послуги та її кількості, отриманого сервісу, однак у момент дії ціни всі споживачі мають можливість придбати цей товар або послугу за однаковою ціною. Стратегію ціноутворення під час розпродажу застосовують підприємства, що проводять розпродаж товарів, послуг у кінці сезону реалізації та зацікавлені у зростанні обсягу послуг, що надаються, у будь-який спосіб. Сутністю стратегії сезонної ціни є визначення ціни залежно від сезону реалізації, що передбачає встановлення високих цін у період масової реалізації послуг, продукції, поступове їх зниження із закінченням сезону. Стратегія сервісної ціни характеризується тим, що підприємство, окрім реалізації товару, послуги, пропонує додаткове сервісне обслуговування [5, с. 137].

Зазначимо, що необхідними є систематичний перегляд класифікації стратегій, оновлення її змісту з огляду на появу нових класифікаційних ознак, видів стратегій, що є актуальними в умовах структурної трансформації вітчизняної економіки зокрема та глобалізаційних процесів у світі загалом. Наприклад, доречним є додавання стратегій, що систематизовані за класифікаційною ознакою «функцій управління», зокрема, таких, як стратегії регулювання рівня мотивації праці, до яких належать стратегія збереження рівня мотиваційної складової, стратегія зниження частки мотиваційної складової, стратегія збільшення частки мотиваційної складової [10, с. 180].

Діяльність підприємства готельно-ресторанного господарства є успішною у тому разі, коли досягається поставлена мета, що полягає в отриманні визначених результатів, наприклад, певного рівня прибутку. Для того щоб досягти успіху, керівництво має не лише сформулювати ефективну систему стратегічного управління як підприємством загалом, так й окремими його складовими зокрема, але й приділяти увагу її розвитку та вдосконаленню [11], враховуючи різновиди стратегій, використовуючи їхню класифікацію.

**Висновки.** Сьогодні дослідники визначили ряд стратегій, якими можуть користуватися підприємства для досягнення ефективних результатів роботи. Класифікація стратегій, по-перше, дає чітке розуміння того, якими саме стратегіями послуговуються сьогодні підприємства на ринку, по-друге, дає можливість вищому керівництву швидко зорієнтуватися у виборі доцільної для використання стратегії.

У подальших дослідженнях вбачається доцільність ідентифікації та розширення класифікації стратегій шляхом визначення нових з метою систематизації усіх видів з огляду на динамічність сучасного економічного простору.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Отенко В.І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація: [монографія] / В.І. Отенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 336 с.
2. Антикризовий менеджмент: [навч. посіб.] / [Л.І. Скібіцька, В.В. Матвеев, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза]. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 584 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке /П. Друкер; пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
4. Мазаракі А.А. Основи менеджменту: [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / А.А. Мазаракі. – Х.: Фоліо, 2014. – 846 с.
5. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко. – К.: Знання, 2010. – 294 с.
6. Стратегічний менеджмент: теорія та практика: [навч. посібник для студ. вищих навч. закл.] / [Г.В. Ососька, О.Л. Фіщук, І.В. Жалінська]. – К.: Кондор, 2003. – 196 с.
7. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства / М.О. Боярська. – Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 5. – С. 306–310.
8. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентноспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск: ВЛУ, 2000. – 315 с.
9. Бельтюков Є.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. – С. 6–13.
10. Грінько І.М. Мотивація праці персоналу підприємств машинобудування / І.М. Грінько. – К.: НТУУ «КПІ» Вид-во «Політехніка», 2016. – 240 с.
11. Занора В.О. Узагальнення науково-методичних підходів до стратегічного управління підприємством / В.О. Занора // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 33 (366). – С. 59–63.

## ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

### FEATURES OF MARKETING RESEARCH COMPANIES IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY

**Карімов Г.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,  
Дніпровський державний технічний університет

**Звонарьова К.А.**

студентка,  
Дніпровський державний технічний університет

*У статті розглядаються базові етапи проведення маркетингових досліджень та їх необхідність для підприємств галузі електроенергетики. Визначаються особливості змісту етапів маркетингових досліджень для підприємств електроенергетики. Формуються пропозиції щодо складу, змісту та послідовності проведення маркетингового дослідження на електроенергетичному підприємстві.*

**Ключові слова:** маркетингове дослідження, електроенергетика, підприємство, етап, особливість, алгоритм.

*В статье рассматриваются базовые этапы проведения маркетинговых исследований и их необходимость для предприятий отрасли электроэнергетики. Определяются особенности содержания этапов маркетинговых исследований для предприятий электроэнергетики. Формируются предложения, касающиеся состава, содержания и последовательности проведения маркетингового исследования на электроэнергетическом предприятии.*

**Ключевые слова:** маркетинговое исследование, электроэнергетика, предприятие, этап, особенность, алгоритм.

*The article discusses the basic steps of marketing research and the need for enterprises of electric power industry. Determined features of the maintenance phases of market research for the electricity companies. Formed proposals regarding the composition, content and sequence of market research in the electricity enterprise.*

**Keywords:** marketing research, electricity, enterprise, stage, feature, algorithm.

**Постановка проблеми.** Сьогодні все більша частка організацій усвідомлює недолік оперативного інформаційного забезпечення і за змогою починає вживати заходів з удосконалення своїх систем збору, обробки та аналізу маркетингової інформації. Адже прийняття вірних управлінських рішень в галузі маркетингу вимагає якісної інформації, яка може бути отримана в ході ретельно спланованого маркетингового дослідження. На сучасному етапі розвитку підприємств електроенергетичної галузі перехід до маркетингової орієнтації ведення бізнесу є одним зі способів підвищення ефективності їх функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню різних аспектів маркетингового дослідження присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [1–10], таких як, наприклад, Є. Ванчикова, В. Войленко, А. Войчак, Є. Галицький, Д. Джоббер, А. Ковальов, Ф. Котлер, Н. Малхотра, А. Старостіна,

А. Федорченко, Г. Черчилль. В них досліджено як загальні визначення та принципи маркетингу, так і його окремі складові та засоби виконання етапів дослідження.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на численні роботи з означеної теми, ряд аспектів потребує подальшого розвитку, зокрема, в напрямі врахування особливостей окремих галузей промисловості.

Отже, маркетингові дослідження охоплюють накопичення й аналіз інформації про ринок, стан маркетингового середовища, поведінку споживачів та інших кінцевих одержувачів і, нарешті, про способи тактики і стратегію маркетингу та їх об'єкти застосування. Вони дають змогу охарактеризувати явища, що досліджуються, і визначити зумовленість їх у минулому і майбутньому, а також створюють умови і передумови для ухвалення обґрунтованих рішень у галузі мар-

кетингу [6]. Електроенергетика як галузь має специфічні особливості, накладає свій відбиток на маркетингові дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою роботи є визначення особливостей маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетичної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетики складається зі стандартних етапів та підетапів, порядок та зміст яких викладено у численних джерелах [1–10]. Але особливості підпорядкування, діяльності та її регулювання обумовлюють наявність відмінностей в процесі маркетингових досліджень, притаманних лише підприємствам в галузі електроенергетики.

Зокрема, визначення проблеми та цілей дослідження для підприємства через монопольне становище майже ідентично основним проблемам електроенергетичної галузі країни.

Під час розроблення плану маркетингових досліджень організаційна структура [11] підприємств електроенергетики обумовлює використання «м'яких» (органічних) форм організації досліджень з децентралізацією повноважень. Коло обов'язків працівників визначено приблизно, і працівник зобов'язаний виконувати будь-яку роботу, пов'язану з основною. Зміст робіт постійно змінюється, а виконавці надають керівництву пропозиції щодо покращення роботи [8].

Надалі підприємству необхідно визначитися з колом інформації, яка потребується для мар-

Таблиця 1

**Особливості проведення маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетичної галузі**

Етап	Призначення	Зміст
Визначення проблеми, цілей дослідження	Виявлення проблеми та факторів, на які потрібно вплинути для її вирішення.	Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства. Аналіз складу та джерел формування майна підприємства.
Визначення потреби у проведенні маркетингового дослідження	Рішення про необхідний обсяг інформації та її наявність.	Перевірка інформації, яка є у розпорядженні підприємства, визначення достатнього обсягу та джерел інформації для дослідження.
Розробка плану дослідження	Планування маркетингового дослідження.	Розподіл повноважень, визначення виконавців маркетингового дослідження.
Дослідження навколишнього бізнес-середовища та внутрішнього середовища.	Виявлення основних факторів, які впливають на діяльність підприємства.	Опис факторів навколишнього середовища. Оцінка фінансової діяльності підприємства для вияву факторів впливу на внутрішнє середовище підприємства.
Маркетингові дослідження ринку	Вивчення ефективної політики на конкретному ринку, можливості виходу на нові ринки.	Розглядаються тільки місцеві ринки (по місцю розташування підприємства). Проводиться PEST-аналіз, розглядаються основні характеристики ринка.
Дослідження споживачів	Дослідження основних інтересів споживачів.	Опитування (анкетування) споживачів.
Дослідження конкурентів підприємства	Виявлення слабких та сильних сторін конкурентів.	Не проводяться, бо підприємства електроенергетичної галузі не мають конкурентів.
Дослідження посередників	Вибір на основі об'єктивних даних ефективного посередника.	Не проводяться, бо посередників визначає міська рада.
Дослідження постачальників	Визначення потреби у продукції, пошук постачальників.	Не проводяться, бо закупівлі проводить держава.
Дослідження цін	Вибір ефективної цінової політики.	Не проводяться, бо ціна регульована державою.
Аналіз можливостей підприємства	Пошук резервів та адаптації до змін макро- та мікросередовища.	Розглядаються технічні характеристики та можливості їх зміни.
Обробка та аналіз маркетингової інформації	Систематизація первинної інформації, аналіз інформації та оцінка зібраних даних.	Проводиться SWOT-аналіз підприємства.
Підготовка звіту та розробка рекомендацій	Інтерпретація результатів аналізу даних, формування висновків та рекомендацій.	Розробка пропозицій, обґрунтування можливості та економічності виконання.

кетингових досліджень. Для цього призначені такі етапи [3]:

1) дослідження навколишнього бізнес-середовища та внутрішнього середовища підприємства;

2) маркетингове дослідження ринку; підприємства електроенергетики мають доступ тільки до місцевих ринків (по місцю розташування), і тільки їх слід досліджувати;

3) дослідження споживачів; підприємства цієї галузі збувають свою продукцію через посередників, прямого постачання немає, тобто глибокого дослідження споживачів підприємство не потребує, але способи опалення, освітлення споживачів та їх наміри мають досліджуватись;

4) дослідження конкурентів; підприємство електроенергетичної галузі не має конкурентів, але слід враховувати вироблення тепла та постачання невеликих котельень;

5) дослідження посередників; підприємство електроенергетичної галузі не визначає собі посередників, тому що за це відповідає міська рада міста, в якому розташовано підприємство;

6) дослідження постачальників; в цьому дослідженні для підприємств електроенергетики немає сенсу, тому що обсяги закупівлі та ціни на сировину регулюються державою;

7) дослідження цін; воно не проводиться, тому що є регульована ціна закупівлі електричної енергії, яка встановлюється національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, для кожного виробника на визначений обсяг відпуску електричної енергії, який встановлений у балансі електричної енергії об'єднаної енергетичної системи України, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику в електроенергетичному комплексі;

8) аналіз можливостей підприємства; тут розглядаються технічні характеристики підприємства.

Завершальними етапами маркетингових досліджень є обробка та аналіз зібраної інформації. Здебільшого використовується SWOT-аналіз, а також розробляються рекомендації на основі всієї отриманої маркетингової інформації.

В згрупованому вигляді особливості проведення маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетичної галузі наведені в табл. 1.

Через наведені в табл. 1 особливості організації маркетингового дослідження на підприємствах електроенергетичної галузі зміню-

ється механізм проведення такого дослідження. З послідовності повного базового маркетингового дослідження видаляються етапи дослідження конкурентів підприємства, дослідження посередників, дослідження постачальників, дослідження цін. Переглядаються зміст та засоби проведення таких етапів: визначення проблеми, цілей дослідження; розробка плану дослідження; дослідження навколишнього бізнес-середовища; маркетингові дослідження ринку. Отриманий у підсумку алгоритм маркетингових досліджень для підприємств електроенергетичної галузі наведений на рис. 1.

У зв'язку з реформуванням електроенергетики монополізм підприємств галузі зменшується, розвиваються нові технології, виникають альтернативні варіанти електропостачання та тепlopостачання. Тому у подальших дослідженнях слід враховувати фактори внутрішньогалузевої конкуренції підприємств електроенер-



Рис. 1. Алгоритм маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетичної галузі

гетики та конкуренцію альтернативних видів енергії, що виникають, за межами галузі. Таким чином, посилюється необхідність розвитку маркетингу в електроенергетиці.

**Висновки.** На основі аналізу складу етапів проведення маркетингових досліджень визначено їх доцільність для підприємств галузі

електроенергетики. Проаналізовано зміст етапів маркетингових досліджень, визначено їх особливості для підприємств електроенергетики. На основі визначених етапів та їх змісту запропоновано алгоритм проведення маркетингового дослідження не електроенергетичному підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования: методологические основы / Г.А. Черчилль, Д. Якобуччи; пер. с англ. под ред. С. Божук. – 8-е изд. – СПб.: Нева, 2004. – 831 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. С. Божук. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования: практическое руководство / Н.К. Малхотра; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 1186 с.
4. Войчак А. Маркетингові дослідження: [підручник] / [А. Войчак, А. Федорченко]. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с.
5. Маркетинг: [учебник для вузов] / [Т. Маслова, С. Божук, Л. Ковалик]. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
6. Ковалев А. Маркетинговый анализ / А. Ковалев, В. Войленко. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256 с.
7. Ковальов В. Маркетинг послуг: [навчальний посібник] / В. Ковальов. – Омськ: ДП Омської області «Омська обласна друкарня», 2006 – 172 с.
8. Старостіна А. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації: [підручник] / А. Старостіна. – К.: Іван Федоров, 1997. – 400 с.
9. Ванчикова Е. Маркетинговые исследования: [учебное пособие] / Е. Ванчикова. – Улан Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 160 с.
10. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: [учеб. пособие] / Д. Джоббер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 679 с.
11. Публічне акціонерне товариство «Дніпродзержинська теплоелектроцентраль»: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ddte,c.pat.ua>.

УДК 334.012.34

## ДОЦІЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ВІДДІЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

### THE FEASIBILITY OF ESTABLISHING A DEPARTMENT OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Якубенко Ю.Л.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту  
та управління фінансово-економічною безпекою,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

**Золотарьова Л.В.**

студентка,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

*У статті досліджено роль служби економічної безпеки сільськогосподарського підприємства у забезпеченні його економічної безпеки. Розглянуто основні завдання та функції служби економічної безпеки. Встановлено роль окремих служб та відділів у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.*

**Ключові слова:** економічна безпека, сільськогосподарське підприємство, відділ служби безпеки підприємства, фінансовий механізм, економічна діяльність.

*В статье исследована роль службы экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия в обеспечении его экономической безопасности. Рассмотрены основные задачи и функции службы экономической безопасности. Установлена роль отдельных служб и отделов в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, сельскохозяйственное предприятие, отдел службы безопасности предприятия, финансовый механизм, экономическая деятельность.

*The paper studies the role of economic security of agricultural enterprises in their economic security. Describes the main tasks and functions of economic security. The role of individual services and departments in the process of ensuring economic security of the enterprise.*

**Keywords:** economic security, agricultural enterprise, Department of the security service of the enterprise, financial mechanism, economic activity.

**Постановка проблеми.** Система економічної безпеки сільськогосподарських підприємства є індивідуальною. Її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним працівником важливості гарантування безпеки бізнесу. Тому для забезпечення беззбиткової діяльності керівництву доцільно створювати відділ економічної безпеки в умовах аграрного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі використовують різноманітні розробки, які спрямовані на висвітлення сутності економічної безпеки та впровадження її на підприємствах. Найбільш вагомими дослідженнями проводили такі науковці, як, зокрема, С.П. Азізов, В.Г. Васенко, С.П. Гриненко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на ґрунтовність досліджень, окремі аспекти доціль-

ності створення відділу економічної безпеки в умовах підприємства залишаються відкритими та потребують детального розгляду.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає у встановленні ролі служби економічної безпеки підприємства у забезпеченні його стабільності та прибутковості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Служба економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним працівником важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації. Тому в



економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки підприємства. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку.

Основними елементами служби економічної безпеки підприємства є:

1) захист комерційної таємниці та конфіденційності інформації;

2) комп'ютерна безпека;

3) внутрішня безпека;

4) безпека будинків і споруд;

5) фізична безпека;

6) технічна безпека;

7) безпека зв'язку;

8) експертна перевірка механізму системи забезпечення. Організація системи безпеки будь-якого комерційного підприємства повинна мати такі чотири рівні:

1) адміністративний (управлінські рішення, необхідні для забезпечення безперебійного функціонування об'єкта);

2) оперативний (заходи забезпечення безпеки господарюючого суб'єкта специфічними засобами і методами);

3) технічний (використання сучасних технологій у сфері забезпечення всіх видів безпеки);

4) режимно-пропускний (система фізичної безпеки, зокрема охорона фінансових, інтелектуальних і матеріально-технічних цінностей підприємства). При цьому захист території охоплює такі основні компоненти, як:

– механічна система захисту;

– пристрій сповіщення про спроби вторгнення;

– оптична (телевізійна) система пізнання порушників;

– оборонна система (звукова і світлова сигналізація);

– центральний пост управління охорони;

– персонал (патрулі, постові, чергові, мобільна група швидкого реагування, оператори).

При цьому не слід забувати про те, що ефективна охорона власності об'єкта можлива лише за достатньої автономії діяльності охорони.

Головне завдання організації служби економічної безпеки підприємства полягає у передбаченні і випередженні можливих загроз, що призводять до кризового стану, а також у проведенні антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізацію зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємства, зокрема його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко-правового і організаційного характеру.

Головна мета організації та функціонування служби економічної безпеки полягає у забезпеченні найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпе-

ченні певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійному стимулюванні нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

До основних функціональних цілей служби економічної безпеки належать:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

– забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;

– досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

– досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;

– ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Для створення служби безпеки керівництво і менеджери насамперед повинні визначити структурні варіанти перспектив її розвитку. Але передусім треба визначити можливості:

– використання служб охорони за контрактом;

– створення власної служби безпеки;

– залучення допомоги державних служб охорони;

– протидії загрозам з боку терористів;

– протидії загрозам вибухів, комп'ютерним злочинам;

– протидії «білокомірцевій» злочинності;

– використання спецтехніки (відеосистем та інших оперативних систем охорони різних суб'єктів і об'єктів, спеціальних технічних засобів охорони периметра об'єкта, систем охоронного устаткування і центрального управління тощо) [1].

Вирішивши створити власну службу безпеки, підприємець передусім повинен звернутися до експертів у галузі організації сучасної системи безпеки недержавного підприємства з проханням провести дослідження цієї проблеми і підготувати пакет документів, що визначають програму і функціонування системи безпеки підприємства. Краще за все це можуть зробити професійно підготовлені менеджери безпеки.

Доцільність створення системи безпеки навіть у малому й середньому бізнесі зрозуміла вже велика кількість аграрних підприємств. В умовах ринкових відносин для господарюючого суб'єкта існують такі основні джерела загроз, небезпек, втрат, конфліктів і ризиків:

1) розкрадання (крадіжки) фондів, власності, дрібні крадіжки, що здійснюються співробітниками;

2) «білокомірцева» злочинність, корупція;

3) комп'ютерна злочинність, загрози технічного проникнення і просочування електронної інформації;

4) вандалізм, вибухи, пожежі, підпали;

5) викрадення, захоплення заручників, рекет, загрози шантажу;

6) загрози природного походження (катаклізми);

7) масові безпорядки.

Завдання гарантування безпеки сільськогосподарського підприємства є одним із основних, пріоритетних завдань, що стоять перед усіма структурними ланками і всіма працівниками підприємства, так само як і завдання збільшення прибутку, підвищення власного добробуту. Ефективний захист економічних інтересів аграрного підприємства може бути забезпечений лише у разі об'єднання зусиль її персоналу: адміністрації, інженерно-технічних працівників, службовців, робітників [3].

Служба безпеки (СБ) сільськогосподарського підприємства – це самостійний структурний підрозділ. Вона вирішує завдання безпосереднього забезпечення захисту життєво важливих інтересів підприємства в умовах комерційного і підприємницького ризику, конкурентної боротьби. На всіх великих і середніх підприємствах (в організаціях) зазвичай створюються автономні служби безпеки, а безпеку функціонування невеликих підприємств можуть гарантувати територіальні (районні або міські) служби за договором охорони одного чи кількох охоронців. Такі служби охорони зазвичай створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки.

Кожна структурна ланка має свої функціональні обов'язки і вирішує своє конкретне завдання. Водночас кожна структурна ланка і кожен співробітник працюють для досягнення загальної мети: підвищення добробуту підприємства, збільшення його прибутку. Від того, як буде реалізована ця мета, залежатиме їх особисте благополуччя, їх особистий прибуток.

Служба безпеки як відділ підприємства вирішує завдання:

– організації захисту економічних інтересів на підприємстві;

– гарантування безпеки спеціальними засобами і методами. Виконуючи організаційну функцію, служба безпеки працює у взаємодії з дирекцією і відділами (функціональними ланками) підприємства.

Служба безпеки спільно з дирекцією забезпечує:

– ухвалення правильних управлінських рішень (забезпечує керівництво інформацією, веде аналітичну роботу);

– управління системою безпеки (консультує керівництво з питань захисту економічних інтересів);

– створення режиму збереження комерційної таємниці (розробляє правила, що забезпечують його дотримання);

– надання допомоги і здійснення контролю за діяльністю всіх функціональних ланок підприємства.

Служба безпеки спільно з відділами забезпечує:

– здійснення комерційних операцій (бере участь у підготовці контрактів, перевіряє надійність партнерів, відстежує виконання взятих ними зобов'язань);

– підбір, перевірку і підготовку персоналу;

– навчання персоналу прийомів поведінки і правил спілкування, формування загальної і особистої зацікавленості, створення на підприємстві обстановки пильності.

Служба безпеки самостійно працює спеціальними засобами і методами:

– у середовищі працівників підприємства;

– у середовищі партнерів і конкурентів підприємства.

У своїй діяльності служба безпеки керується:

– інструкцією з організації режиму і охорони;

– інструкцією щодо захисту комерційної таємниці;

– переліком відомостей, що становлять комерційну таємницю;

– інструкцією щодо роботи з конфіденційною інформацією для керівників, фахівців і технічного персоналу;

– інструкцією щодо організації зберігання справ, що містять конфіденційну інформацію, в архіві;

– інструкцією щодо інженерно-технічного захисту інформації;

– інструкцією про порядок роботи з іноземними представниками і представництвами тощо.

**Висновки.** Отже, в підприємницькій діяльності гарантування безпеки – цілісне явище, що має свою чітку структуру й систему. Перед нею стоїть конкретна мета, яку досягають вирішенням управлінських і специфічних завдань.

Служба безпеки підприємств завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може виникнути через зіткнення інтересів бізнесу та реалій світу. Для управління безпекою багато сільськогосподарських підприємств створюють так звані кризові групи, у складі яких працюють керівник підприємства, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи – протидія зовнішнім загрозам для безпеки підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / С.П. Азізов. – К.: ІАЕ, 2001. – 34 с.
2. Економічна безпека держави, суб'єктів господарювання та тіньова економіка: [колективна монографія] / [В.К. Васенко, Л.А. Пуш, І.П. Шульга, Н.В. Зачосова, О.М. Герасименко]; за заг. ред. В.К. Василенка. – Черкаси: ТОВ «Маклаут», 2010. – 367 с.
3. Гриненко С.П. «Планування та організація діяльності аграрного підприємства» / С.П. Гриненко. – К.: Аграрна освіта, 2009. – 214 с.

## ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

### DIAGNOSIS OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY COMPANY

**Караїм М.М.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки,  
обліку і оподаткування,  
Українська академія друкарства

**Новик І.В.**

старший викладач кафедри  
фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування,  
Українська академія друкарства

*На діяльність вітчизняних підприємств впливають як нестабільність зовнішнього середовища, так і недосконалість системи управління, яка неповною мірою адаптована до ринкових умов функціонування та нездатна забезпечити високу ефективність та розвиток бізнесу. Система управління економічною безпекою підприємства в певній формі присутня на кожному підприємстві, але забезпечення безпечних умов розвитку можливо лише завдяки діагностиці впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, що дає змогу формувати необхідний інформаційний базис для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки.*

**Ключові слова:** діагностика, загроза, безпека, економічна безпека підприємства, управлінське рішення, суб'єкт безпеки.

*На деятельность отечественных предприятий влияют как нестабильность внешней среды, так и несовершенство системы управления, которая не в полной мере адаптирована к рыночным условиям функционирования и способна обеспечить высокую эффективность и развитие бизнеса. Система управления экономической безопасностью предприятия в определенной форме присутствует на каждом предприятии, но обеспечение безопасных условий развития возможно лишь благодаря диагностике влияния внешних и внутренних угроз, что позволяет формировать необходимый информационный базис для принятия управленческих решений субъектами безопасности.*

**Ключевые слова:** диагностика, угроза, безопасность, экономическая безопасность предприятия, управленческое решение, субъект безопасности.

*On the activities of domestic companies affect the environment as unstable and imperfect management system that does not fully adapted to the market conditions of functioning and is unable to provide high efficiency and business development. The system of management of economic security company is present in some form in every enterprise, but ensure safe conditions for the development is only possible due to the diagnosis of the impact of external and internal threats, allowing the necessary information to form the basis for management decisions the subjects of safety.*

**Keywords:** diagnostics, threat, security, economic security, administrative decision, subject of security.

**Постановка проблеми.** Вітчизняні промислові підприємства працюють у динамічному середовищі, в умовах нестабільної економічної ситуації, зростаючої конкуренції, низького рівня рентабельності тощо. Сьогодні першочерговим завданням для багатьох з них є проблема виживання, для вирішення якої необхідно удосконалити управління економічною безпекою. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми з урахуванням умов функціонування підприємств в Україні є створення системи діагностики ключових зовнішніх та внутрішніх загроз, що є основою для формування інформаційного базису прийняття

поточних, тактичних і стратегічних рішень суб'єктами безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші вчені.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, зазначимо, що у вітчизняній і зарубіжній літературі досі не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині розв'язання проблеми діагностики наявності та ступеня впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на рівень економічної безпеки певного суб'єкта господарювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування методичних засад здійснення діагностики загроз економічній безпеці підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз економічної літератури [1; 3; 8; 10] підтвердив факт, що сьогодні не існує чіткого визначення поняття «загроза». Тлумачення щодо його суті, властивостей та ознак є різними, що пояснюється багатогранністю та практично повним ігноруванням сутності загрози у чинному законодавстві, дуже обмеженим використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Водночас необхідність теоретичних досліджень та практичного застосування їх результатів зумовлена рядом важливих обставин, які мають місце в середовищі функціонування вітчизняних підприємств: наявність і зростання кількості кризових явищ, притаманних економіці України, невизначеність та агресивність зовнішнього середовища, зростання конкуренції тощо.

У довідниковій літературі, наприклад, в тлумачному словнику С. Ожегова [9], економіко-математичному словнику [11], великому економічному словнику [6], загроза визначається як ймовірна небезпека; можливість настання подій з негативними наслідками.

Проведений огляд наукових джерел дав змогу визначити та охарактеризувати зміст кількох ключових підходів до сутності поняття «загроза». Так, перший підхід можна визначити на основі дослідження наукових праць В. Ярочкіна, М. Абдурахманова та В. Барішполець, які наполягають на необхідності ототожнення загрози та небезпеки. Так, наприклад, В. Ярочкін подає таке визначення загрози, як «небезпека на стадії переходу із можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрація одних заподіяти шкоду іншими» [10].

Другий підхід, авторами якого можна вважати М. Єрмошенко та Є. Олейнікова, передбачає трактування загрози як форми небезпеки. В монографії М. Єрмошенко знаходимо визначення загрози як «конкретної і безпосередньої форми небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов» [8].

Третій підхід визначений на основі ретельного опрацювання наукових праць, авторами яких є В. Манілов, М. Дзлієв, З. Герасимчук та Н. Вавдіюк, О. Ареф'єва, В. Кузенко, В. Амітан, В. Шлемко, І. Бінько, Б. Губський. Згідно

з О. Ареф'євою та В. Кузенко, загрозу можна визначити як «сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності» [3]. В. Амітан вважає за доцільне визначити загрозу як «потенційно чи реально можливу подію, дію, процес чи явище, що здатне порушити його стійкість і розвиток чи призвести до зупинки його діяльності» [1]. Тобто згідно з цим підходом загроза – це певна сукупність умов, подій, процесів і явищ, які негативно впливають на діяльність підприємства.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що сьогодні в науковій літературі присутні відмінні точки зору щодо сутності поняття «загроза», які можна об'єднати у декілька ключових підходів, але й це спричиняє неоднозначне його розуміння. Узагальнюючи напрацьований доробок, вважаємо, що загрозу слід трактувати як одну з форм небезпеки, сукупність негативних умов, подій, процесів, факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня її безпеки.

Необхідно також наголосити на тому, що забезпечення безпеки підприємства можливе лише за умови виявлення та нівелювання дії загроз, незалежно від середовища їх виникнення. Різноманіття загроз економічній безпеці підприємства зумовлює необхідність їх теоретичного узагальнення та систематизації за рядом ознак, що дасть змогу швидкої ідентифікації, моніторингу та оцінки ступеня впливу цих загроз, а також визначення системи заходів щодо їх нейтралізації.

Термін «діагностика» (від гр. «diagnostikos» – здатний розпізнавати) дослівно перекладається як процес розпізнавання стану суб'єкта за дорядними ознаками. Інший можливий переклад цього терміна – вивчення стану об'єкта. Сьогодні існують різні підходи до розкриття сутності діагностики. Стосовно сфери управління підприємством можна процитувати декілька визначень, зокрема В. Болотін та В. Соломатова визначають діагностику як «вчення про методи і принципи виявлення порушень в економічних, фінансових і управлінських механізмах» [5], а Т. Бердников – «встановлення та вивчення ознак, вимірювання основних характеристик, що відображають стан економіки і фінансів суб'єкта господарювання, для передбачення можливих відхилень від стійких, середніх, стандартних значень і запобігання порушенням нормального режиму роботи» [4]. Оскільки метою статті є дослідження сутності діагностики у сфері економічної безпеки підприємства, актуальним є визначення, дане С. Кован, згідно з яким така діагностика – це «комплексна якісна і кількісна оцінка її стану та рівня як цілісного організму, виявлення сильних і слабких сторін безпеки підприємства».

Беручи за основу процитовані визначення, можна стверджувати, що діагностика загроз еко-

номічній безпеці підприємства повинна передбачати відстеження слабких сигналів щодо зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть свідчити про появу та зростання впливу певної загрози; оцінку рівня впливу певної загрози на економічну безпеку підприємства загалом та в розрізі основних функціональних складових; формування інформаційного базису для прийняття адекватних до ситуації управлінських рішень; відстеження результатів реалізації прийнятих рішень; удосконалення системи діагностик для розпізнавання та протидії загрозам у майбутньому на основі отриманого досвіду (див. рис. 1).

Вважаємо за доцільне підкреслити, що початковим моментом в діагностиці загроз є проведення моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища для отримання необхідної інформації. Моні-

торинг необхідно здійснювати в тих сферах господарської діяльності підприємства, де ймовірність виникнення загрози є найбільш високою, а також слід періодично змінювати координати спостереження, перевіряючи джерела інформації та забезпечуючи їх альтернативність [2].

За результатами діагностики ухвалюється управлінське рішення про розробку певних заходів. Суть заходів залежить від характеру загрози та наявних у підприємства ресурсів.

До зовнішніх загроз, наприклад, підприємств видавничо-поліграфічної галузі можна віднести:

- 1) низький рівень платоспроможності населення, який стримує зростання попиту на друковану продукцію;
- 2) загальна тенденція зменшення інтересу до читання і перегляду видавничої друкованої продукції;

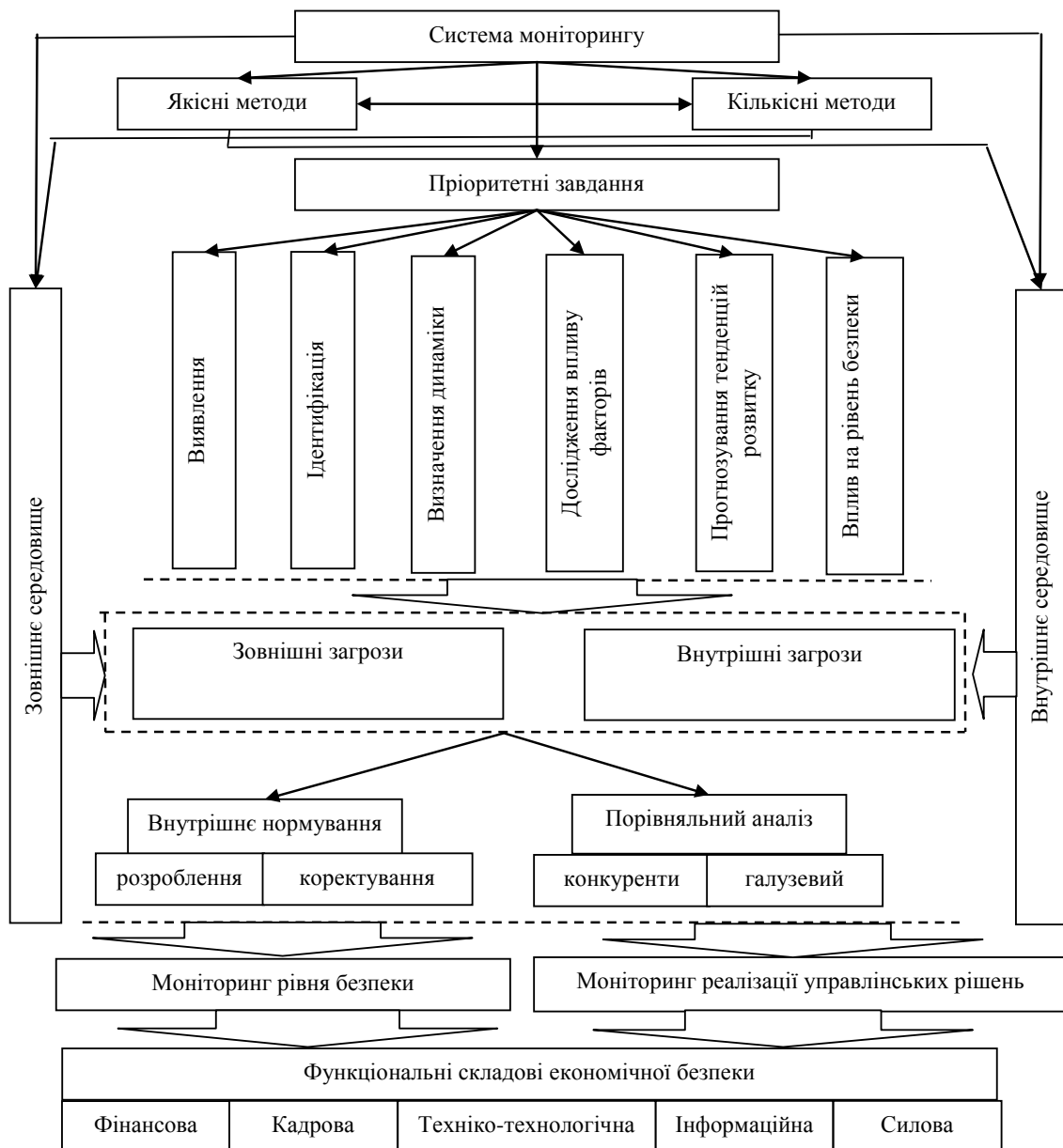


Рис. 1. Діагностика загроз економічній безпеці підприємства

3) відсутність розвиненого вітчизняного поліграфічного машинобудування і ефективного забезпечення вітчизняними матеріалами;

4) наявність високих податків і митного збору на ввезення матеріалів і технологічного устаткування;

5) недобросовісна внутрішня конкуренція;

6) недостатня підтримка державних органів;

7) тінізація економіки, що не сприяє розвитку підприємництва;

8) складно прогнозована швидка зміна зовнішнього середовища;

9) нестабільність та недосконалість законодавчої бази;

10) активний розвиток новітніх технологій передачі інформації.

Протидіяти більшості зовнішніх загроз складно, тому розглядається можливість уникнення та адаптації шляхом внесення змін в діяльність підприємства. Стосовно внутрішніх загроз актуальним є зменшення негативного впливу, протидія та ліквідація наслідків. До внутрішніх загроз на поліграфічних підприємствах та видавництвах можна віднести:

1) низький рівень виробничого менеджменту;

2) відсутність або недосконалість маркетингової стратегії;

3) технічне і технологічне відставання більшості підприємств від середнього світового рівня;

4) залежність від імпорту матеріалів і устаткування;

5) низьку інвестиційну активність видавничо-поліграфічних структур;

6) високу плінність висококваліфікованих кадрів;

7) незадовільний фінансовий стан та наявність ознак банкрутства;

8) низьку конкурентоспроможність продукції;

9) низький рівень використання ресурсів;

10) фізичний і моральний вплив на працівників підприємства та втрату майна.

Визначену сукупність зовнішніх та внутрішніх загроз потрібно сприймати передусім як виклад, який не враховує ключові відмінності господарської діяльності певного підприємства, його ресурси, асортимент продукції та ринкову позицію. Водночас проведення аналогічних дій відповідно до викладеної методики та за результатами моніторингу фактичного рівня економічної безпеки певного підприємства, ідентифікації ключових загроз дає змогу розробити (а надалі і реалізувати) систему управлінських рішень для забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

**Висновки.** Діагностика зовнішніх та внутрішніх загроз відіграє важливу роль, оскільки саме вона сприяє отриманню необхідної інформації для управління системою економічної безпеки підприємства.

Охарактеризовано основні підходи до трактування поняття «загроза», що дало змогу запропонувати її трактування як одну з форм небезпеки, сукупність негативних умов, подій, процесів, факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня її безпеки. Отже, діагностика загроз та прийняття необхідних рішень суб'єктами безпеки уможливорює забезпечення необхідного для сталого розвитку рівня безпеки.

В подальшому доцільно сконцентрувати увагу на вирішенні проблеми визначення ключових індикаторів виникнення та розвитку загроз як основи розроблення та реалізації адекватних до ситуації управлінських рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИХ СПИСОК:

1. Амитан В. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3–4. – С. 13–20.
2. Антикризові технології в управлінні економічною безпекою підприємства: [моногр.] / [М. Караїм, В. Мартинів, А. Штангрет та ін.]; за заг. ред. А. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 250 с.
3. Ареф'єва О. Планування економічної безпеки підприємств: [моногр.] / О. Ареф'єва, Т. Кузьменко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
4. Бердиникова Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособие] / Т. Бердиникова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с.
5. Болотин В. Антикризисное управление предприятиями: [учеб. пособие] / В. Болотин, В. Соломатов. – М.: МИИГАиК, 2006. – 140 с.
6. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.
7. Економічна безпека підприємства: [підруч.] / [А. Штангрет, М. Караїм, О. Халіна, Х. Мандзіновська]; за заг. ред. А. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 284 с.
8. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: [моногр.] / М. Єрмошенко. – К.: 2001. – 309 с.
9. Ожегов С. Толковый словарь русского языка / С. Ожегов, Н. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
10. Ярочкин В. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В. Ярочкин. – М.: Ось – 89, 2000. – 400 с.
11. Экономико-математический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Данилов-Данильян. – М.: Большая рос. энцикл.; Инфра-М, 2003. – 688 с.

## ПРОГНОЗУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### PREDICTION OF MARKETING RISKS ASSOCIATED WITH THE IMPLEMENTATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGIES

**Садовник О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Коротченко Е.І.**

студент,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

*У статті розглянуто сутність маркетингових ризиків під час реалізації стратегії розвитку підприємства. На основі економічного та стратегічного аналізу наукових джерел наведені основні етапи аналізу маркетингових ризиків. Обґрунтовано думку про те, що застосування оцінки маркетингових ризиків є важливим елементом діяльності підприємства та інструментом досягнення його цілей.*

**Ключові слова:** економічний аналіз, оцінка, маркетинговий ризик, управління ризиком, стратегія розвитку.

*В статье рассмотрена сущность маркетинговых рисков при реализации стратегии развития предприятия. На основе экономического и стратегического анализа научных источников приведены основные этапы анализа маркетинговых рисков. Обосновано мнение о том, что применение оценки маркетинговых рисков является важным элементом деятельности, а также инструментом достижения целей предприятия.*

**Ключевые слова:** экономический анализ, оценка, маркетинговый риск, управление риском, стратегия развития.

*The article examines the nature of marketing risks in the implementation of development strategy of an enterprise. The research based on economic and strategic analysis of scientific sources shows the main stages of marketing risks. Point of view about importance of the usage of risk assessment of marketing as an element of the enterprise activity, and the tool for achieving business objectives has been justified.*

**Keywords:** economic analysis, evaluation, marketing, risk management, strategy development.

**Постановка проблеми.** Адаптація українських підприємств до функціонування в умовах нестабільної економіки орієнтує підприємства на пошук нової стратегії господарювання, за якої надзвичайно важливим завданням є вміння прогнозувати маркетингові ризики на базі якісного стратегічного аналізу. Тому стає очевидним, що якісне використання економічних методів аналізу допоможе передбачити основні маркетингові ризики під час впровадження стратегії розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В сучасній літературі багато наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено питанню ризиків у сфері економіки. Це праці М.П. Афанасьєвої, Г.Л. Багієва, С.С. Гаркавенка, Л.В. Михайловської-Ясученко [8], А.М. Илишева [5], А.В. Балабанець, Л.О. Суха-

ревої, В.В. Холода, М.Д. Корінка [6], В.О. Кравченка [7] та інших науковців.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте залишається відкритим питання розуміння сутності маркетингових ризиків, а у працях окремих авторів спостерігається подвійне трактування ризику чи лише певних видів. На наш погляд, такий підхід є нераціональним, оскільки призводить до нерозуміння рівнів ризику, як результат, підприємства не можуть впровадити діючу систему нівелювання ризиків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є уточнення сутності маркетингових ризиків, які можуть виникнути під час впровадження стратегії розвитку та роз'яснення основних етапів аналізу маркетингових ризиків на базі методів економічного чи стратегічного аналізу.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні маркетингові ризики посідають значне місце в розгалуженій системі ризиків. Особливістю маркетингових ризиків є те, що вони можуть виникнути не тільки під впливом внутрішньої невизначеності підприємства, але й під впливом невизначеності в розвитку зовнішніх факторів, пов'язаних із недетермінованістю економічних процесів та відсутністю повної інформації про ринкове середовище [8]. Маркетинговий ризик – це загроза понесення збитків або недоотримання прибутків у результаті дії зовнішніх та внутрішніх чинників, які негативно впливають на процеси виробництва продукції та її просування на ринку [9]. До маркетингових ризиків підприємства належать:

- 1) ризик неефективності цінової політики підприємства;
- 2) ризик незатребуваності продукції;
- 3) ризик невідповідності якості товару вимогам споживачів;
- 4) ризик неефективності організації системи збуту на підприємстві [1].

Аналіз маркетингових ризиків підприємства є доцільним, якщо:

- 1) обрана підприємством стратегія та відповідні завдання є неактуальними за наявних умов господарювання об'єкта;
- 2) за відносно короткі терміни значно посилились позиції на ринку основних конкурентів, підвищилась ефективність методів і форм виробництва;
- 3) підприємство втратило нішу на ринку: скоротилися обсяги продажу продукції, втрачена значна частка споживачів, асортимент підприємства переважно складається з товарів пониженого попиту, постійні клієнти дедалі частіше відмовляються від купівлі товарів.

Економіко-статистичний аналіз маркетингових ризиків, а також факторів, що їх спричиняють, має бути узгоджений згідно з функціями та основними завданнями оперативного та стратегічного маркетингу. При цьому слід наголосити на взаємодії процесу розроблення місії підприємства, дослідженні наявних ринкових ніш підприємства та визначенні основних напрямів діяльності зі стратегічним маркетингом, тоді як оперативний маркетинг спрямований на просування товарів на певних товарних ринках, їх сегментах тощо. Тобто стратегічний маркетинг співвідноситься з аналізом і визначенням стратегічних перспектив розвитку підприємства, а другий – із заходами активного впливу на споживачів, посередників, товари, ринки тощо [1].

Під час розгляду системи ризиків варто мати на увазі, що вони спричиняються як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Об'єктивні маркетингові ризики зумовлені чинниками, які впливають на підприємство ззовні і виникають унаслідок дії макросередовища (економічні, політико-правові, соціально-демографічні, екологічні та технологічні ризики) та

мікросередовища суб'єкта господарювання (торговельно-збутові, споживацькі, комунікаційні, конкурентні та постачальницькі ризики). Суб'єктивні ризики залежать від самого підприємства: структури, організації діяльності, співпраці підрозділів тощо. Їх дію можна мінімізувати шляхом підвищення ефективності в системі прийняття управлінських рішень, підвищення кваліфікації кадрів служби маркетингу, залучення до її роботи досвідчених фахівців, вивчення досвіду діяльності у минулому, ретельного контролю за ходом маркетингової діяльності тощо [2].

Тому стає очевидним, що якісний економіко-математичний аналіз може стати головним інструментом в управлінні маркетинговими ризиками на підприємстві. При цьому елементи аналізу наявні на кожному етапі управління. Розглянемо їх більш детально. На **першому етапі** відбувається планування ризиками, яке дає змогу врівноважити цілі і способи управління. При цьому доцільно використовувати бенчмаркінг, метод експертних оцінок, метод сценаріїв, метод аналізу ключових факторів успіху тощо.

**Другий етап** пов'язаний з ідентифікацією ризиків, а також чинників їх виникнення. На цьому етапі слід використовувати такі методи, як, зокрема, SWOT-аналіз, ЕТОР-аналіз, SPACE-аналіз, PIMS-аналіз, економетричне моделювання.

На **третьому етапі** проводиться якісна та кількісна оцінка ризиків з метою визначення їх впливу на успіх виробничо-збутової діяльності підприємства. Слід пам'ятати, що під час оцінки маркетингових ризиків доцільно застосовувати такі методи: метод аналізу доцільності затрат, метод експертних оцінок, метод використання аналогів, аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства тощо.

Складність оцінки ризиків пов'язана з нечіткими цілями маркетингових програм підприємства і відсутністю регламентації основних процесів під час прийняття рішень. Зазначимо, що на підставі використання експертних оцінок можна виділити рівні маркетингових ризиків і подати їх інтерпретацію. Таким чином, оцінку маркетингових ризиків доцільно здійснювати аналогічно до аналізу сильних і слабких сторін діяльності підприємства. При цьому кожен із маркетингових критеріїв повинен розглядатися як свідчення про наявність або відсутність загроз діяльності підприємства, а оцінка встановлюється від «-1» до «+1». В такому разі маркетинговими критеріями можуть бути обрані якість виготовленої продукції, її ціна, ефективність збуту на підприємстві, імідж продукції, її конкурентоздатність та престижність тощо. Інтерпретація результатів оцінки маркетингових ризиків підприємства доцільно здійснювати відповідно до даних табл. 1.

Значення оцінки маркетингових ризиків та їх інтерпретація дають змогу керівництву підприємства, використовуючи результати економічного аналізу, уникати можливих загроз і ліквідувати

вати їх шкідливі наслідки, зміцнюючи при цьому економічну безпеку підприємства. Розглянемо показник ефективності вжитих заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємства.

Таблиця 1  
**Інтерпретація результатів оцінки ризиків маркетингової діяльності підприємства**

Отримана оцінка	Інтерпретація результату
Менше -0,8	Негативний результат
Від -0,8 до -0,6	Шанс отримання негативного результату
Від -0,6 до -0,3	Незначний шанс отримання негативного результату
Від -0,3 до +0,3	Невизначена ситуація
Від +0,3 до +0,6	Незначний шанс отримання позитивного результату
Від +0,6 до +0,8	Шанс отримання позитивного результату
Від +0,8 до +1,0	Позитивний результат

Його пропонуємо визначати за такою формулою, яка є аналогом формули Афанасьєва у стратегіях розвитку маркетингу на підприємствах [9]:

$$K_{мєб} = BЗ_б / (B_n + B_p), \quad (1)$$

де  $K_{мєб}$  – критерій зміцнення економічної безпеки підприємства у сфері маркетингу;

$BЗ_б$  – розмір зменшеного збитку у сфері маркетингу;

$B_n$  – понесені підприємством превентивні витрати у сфері маркетингу;

$B_p$  – понесені підприємством ліквідаційні витрати у сфері маркетингу.

Як свідчить формула (1), зміцнення економічної безпеки підприємства у сфері маркетингу залежить від розміру зменшеного збитку, а також понесених витрат на ліквідації наслідків негативних подій. Понесені підприємством витрати на розробку та реалізацію превентивних заходів дадуть змогу знизити частоту настання негативних подій у сфері маркетингу суб'єктів господарювання, а ліквідаційні витрати сприятимуть подоланню наслідків негативних подій. Водночас зазначимо, що превентивні витрати можна легко оцінити, а ліквідаційні витрати мають ймовірнісний характер і точній оцінці не підлягають. Результати розрахунку показника ефективності вжитих заходів дають змогу розробити стратегію заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємства та здійснювати ранжування загроз, ефективно розподіляючи засоби на їх протидію. При цьому доцільно визначати пріоритет загроз за допомогою показника математичного очікування [10]:

$$O_3 = I_3 * B_3, \quad (2)$$

де  $O_3$  – математичне очікування певної загрози у сфері маркетингу;

$I_3$  – ймовірність настання певної загрози у сфері маркетингу;

$B_3$  – величина втрат від певної загрози у сфері маркетингу.

Показник математичного очікування певної загрози, який визначається за формулою (2), слід використовувати для визначення оптимального розміру превентивних витрат, спрямованих на зміцнення економічної безпеки підприємства у сфері маркетингу. Зауважимо, що заходи щодо зміцнення економічної безпеки повинні узгоджуватися з цілями діяльності підприємства та ресурсами, що є в наявності, а також сприяти досягненню високих фінансово-економічних результатів.

На **четвертому етапі** управління маркетинговими ризиками здійснюється планування реагування на ризики, визначаються процедури і методи усунення негативних наслідків ризикових подій. Зазвичай потрібні декілька варіантів стратегій реагування на ризики. Для цього розглядаються можливості використання методів управління ризиками для їх різних видів. До найпоширеніших методів управління ризиками варто віднести такі: уникнення ризиків чи відмова від них, прийняття ризиків на себе, запобігання збиткам, зменшення розміру збитків, страхування, самострахування, розподіл ризиків, здобуття додаткової інформації, лімітування. Зазначимо, що сьогодні єдиної методичної бази регулювання маркетингових ризиків не існує. **Останній етап** передбачає моніторинг ризиків, тобто постійний контроль ризиків та оцінку ефективності дій щодо їх мінімізації як на початковій стадії стратегії розвитку підприємства так і під час її реалізації.

**Висновки.** Застосування методів економічного аналізу на практиці є надзвичайно важливим для вітчизняних підприємств, оскільки дає змогу уникнути виробництва неякісної чи збиткової продукції, оптимізувати діапазон цін, адаптувати виробничо-збутову діяльність підприємства до вимог та запитів споживачів, що підвищує ефективність розробленої стратегії розвитку. Ми переконані, що науково обґрунтована система управління маркетинговими ризиками здатна забезпечити найбільш ефективне досягнення цільових результатів вітчизняних підприємств, а теоретичні дослідження обов'язково повинні підкріплюватися їх практичним використанням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг: [підручник] / [А. Павленко, І. Решетнікова, А. Войчак та ін.]; за наук. ред. А. Павленко; кер. авт. кол. І. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
2. Старостіна А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: [навч. посіб.] / А. Старостіна, В. Кравченко. – К.: Кондор, 2004. – 200 с.

3. Буянов В. Рискология: управление рисками / В. Буянов. – М.: Экзамен, 2003. – 382 с.
4. Гранатуров В. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки / В. Гранатуров та ін. – О., 2003. – 164 с.
5. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / [А. Илышев, Н. Илышева, Т. Селевич]. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА – М, 2010. – 480 с.
6. Корінько М. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація: [монографія] / М. Корінько. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2007. – 429 с.
7. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа дієвої системи управління маркетинговими ризиками / В. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2007. – С. 36–37.
8. Михайловська-Ясюченко Л. Механізм управління маркетинговим ризиком підприємства / Л. Михайловська-Ясюченко // Зовнішня торгівля: правота економіка. – 2004. – Вип. 5–6. – С. 121–127.
9. Афанасьев М. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М. Афанасьев. – М.: Банки и биржи, 2005.
10. Данько Т. Управление маркетингом: [учебник] / Т. Данько. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2001. – 726 с.

## ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

## INTEGRAL ASSESSMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY OF ENTERPRISES RESORT AND RECREATIONAL SPHERE

**Семенов В.Ф.**

доктор економічних наук, професор,  
Одеський національний економічний університет

**Нєчева Н.В.**

кандидат економічних наук, викладач,  
Одеський національний економічний університет

**Кудіна Ю.В.**

студентка,  
Одеський національний економічний університет

*У статті йдеться про пошуки підходів до оцінки ефективності управління персоналом підприємств рекреаційно-туристичної сфери. Основними результатами дослідження є методичні підходи і реальна інтегральна оцінка ефективності управління персоналом рекреаційно-туристичного підприємства. Розроблена шкала оцінювання рівня ефективності персоналу, а також запропоновано шляхи підвищення ефективності управління персоналом.*

**Ключові слова:** персонал, ефективність, оцінювання, управління, курортно-рекреаційні підприємства.

*В статье идет речь о поисках подходов к оценке эффективности управления персоналом предприятий рекреационно-туристической сферы. Основными результатами исследования являются методические подходы и реальная интегральная оценка эффективности управления персоналом рекреационно-туристического предприятия. Разработана шкала оценки уровня эффективности персонала, а также предложены пути повышения эффективности управления персоналом.*

**Ключевые слова:** персонал, эффективность, оценка, управление, курортно-рекреационные предприятия.

*The article refers to the search for approaches to assessing human resources management efficiency of enterprises of recreation and tourism industry. The main results of the research are methodological approaches and real integral evaluation of personnel management efficiency recreational tourist enterprise. A range of efficiency-level evaluation staff, as well as suggested ways to improve the efficiency of personnel management.*

**Keywords:** personnel, efficiency, assessment, management, resort and recreation businesses.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підвищення ефективності управління персоналом залежить від факторів і потребує різнобічної оцінки. При оцінці ефективності управління виникає необхідність відповідати на запитання, що спонукає персонал до високих результатів роботи. З літератури відомо, що тільки 10-15% співробітників викладаються на 100%, незалежно від стану справ у компанії, водночас більшість потребують постійної мотивації та підтримки [1]. В іншому випадку управління персоналом буде малоефективним. На жаль, нині не існує єдиного наукового підходу щодо ефективності управління персоналом, й це, у свою чергу,

ускладнює розробку та реалізацію загальнодержавної політики у сфері управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери. Для здійснення ефективності управління персоналом необхідне відповідне теоретико-методологічне підґрунтя, яке сьогодні розроблене не повною мірою та не відповідає сучасним економічним реаліям. Першим кроком у цьому напрямі повинна бути всебічна, або інтегральна, оцінка ефективності управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Розробкою цього напрямку діяльності підприємства займалися М. Альберт, М. Амстронг, Л. Балабанова,

Д. Богиня, Н. Верхоглядова, Н. Гавкалова, М. Гринова, О. Даниленко, О. Крушельницька, М. Мескон, Л. Нікіфорова, С. Позднякова, М. Романюк, В. Умбрайт, Дж. Уокер П., Ф. Хедоурі та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Персонал розглядається як один із головних ресурсів ПКРС (підприємства курортно-рекреаційної сфери). Успіхи підприємств чітко пов'язані з правильною і ефективною організацією роботи його персоналу, проте використовується він ще не досить ефективно. Наукові пошуки полягають у тому, щоб шляхом систематизації та порівняння досліджень довести, що ефективність роботи ПКРС, зростання їхніх доходів, збільшення обсягів виробництва послуг залежить від персоналу, від того, на скільки працівники задоволені своєю роботою, чи об'єднані однією метою, чи націлені на успіх, чи злагоджено працюють тощо. Щоб ефективно управляти персоналом не вистачає, насамперед, його цілісної, інтегральної оцінки, яка допоможе поєднати теоретичні висновки з практичною стороною та покращить виконання поставлених завдань, відобразиться на загальному успіху підприємства загалом.

**Постановка завдання.** Завданням цього дослідження є розрахунок інтегрального показника (індикатора) ефективності управління персоналом підприємства на основі системи показників, що всебічно характеризують діяльність персоналу підприємств курортно-рекреаційної сфери Одеської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасній науці відомо понад 100 відносних економічних показників, що характеризують діяльність персоналу, які можна розрахувати на основі звітності підприємств. Проте немає сенсу намагатися розрахувати всі можливі показники. Невелика кількість правильно підібраних показників допоможе відобразити усю необхідну інформацію.

Нами запропоновано розрахунок інтегрального показника (індикатора) ефективності управління персоналом підприємства на основі системи показників, що всебічно характеризують діяльність персоналу.

Для вирішення поставленого наукового завдання, тобто інтегральної оцінки ефективності управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери, нами були вирішені наступні ключові питання:

- визначено джерела інформації для здійснення інтегральної оцінки;
- визначено групи функцій і перелік показників, на основі яких розрахований інтегральний показник оцінки ефективності управління персоналом;
- розроблена процедура підрахунку кінцевої величини інтегрального показника;
- розроблена бальна шкала, необхідна для приведення значень інтегрального показника до порівняльного вигляду.

Джерелом інформації для проведення розрахунків слугувала звітність підприємств, що за умови ретельного аналізу, дає широкий діапазон інформації для оцінки, а також цілий ряд переваг: вона є наявною на всіх підприємствах, їй притаманна однакова процедура розрахунку й відносна відкритість.

Розрахунок інтегрального показника пропонуємо здійснювати за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$I_{\text{инт}} = \sum p_i r_i$$

де  $p_i$  – ваговий коефіцієнт;

$I_{\text{бр}i}$  – частковий індикатор.

Часткові індикатори оцінювання функцій управління персоналом об'єднують групи показників, що характеризують той чи інший аспект управління персоналом. Для відбору необхідних показників нами було розглянуто різні методики окремих авторів і авторських колективів: М. Армстронга [1], Ю. Арсеньєва [2], В. Василенко [3], А. Єгоршина [4].

У результаті були відібрані ті показники і коефіцієнти, які зустрічались у більшості аналізованих методик, а також запропоновані деякі власні показники (табл 1).

Таблиця 1

**Індикатори оцінювання функцій управління персоналом**

Функції	Індикатор	Позначення показників
Відбір персоналу	$I_{\text{відб}}$	$k1 - k3$
Кваліфікація персоналу	$I_{\text{квал}}$	$k4 - k6$
Ефективність роботи персоналу	$I_{\text{еф}}$	$k7 - k10$
Мотивація персоналу	$I_{\text{мот}}$	$k11 - k14$
Створення умов праці	$I_{\text{умпр}}$	$k15 - k17$
Інформаційне забезпечення	$I_{\text{інф}}$	$k18 - k20$
Розвиток і навчання персоналу	$I_{\text{навч}}$	$k21 - k24$

Для того, щоб уникнути різної розмірності показників ( $k1 - k24$ ) та їх різних одиниць вимірювання, нами використано лише відносні величини. Вони наведені в табл. 2.

Розглянувши групи показників, що характеризують функції управління персоналом, завданням для подальшого дослідження ми поставили проведення оціночно-аналітичної процедури зважування отриманих груп для подальшого розрахунку інтегрального показника.

Для вирішення поставленого завдання нами було використано метод аналізу ієрархій (МАІ), запропонований американським аналітиком Т. Сааті. Цей метод – це процедура ієрархічного подання даних і елементів, які є сутністю певної проблеми.

Таким чином, з метою визначення пріоритетності функцій ефективності управління персона-

лом, нами на судження експертів було представлено сім груп, які було необхідно ранжувати між собою, тобто визначити їх важливість для кінцевої мети – розрахунку інтегрального показника.

Для визначення експертних оцінок під час проведення попарних порівнянь експертам було запропоновано використання бальної шкали, що запропонована Т. Сааті та модернізована нами відносно мети проведеного дослідження (табл. 3).

Після того, як була розроблена шкала оцінки, а експерти представили свої судження, нами була складена матриця для порівняння відносної важливості індикаторів функцій між собою (табл. 4).

Таким чином, із табл. 4 видно, що функція ефективності роботи персоналу сприймається експертами найбільш важливою при побудові інтегрального показника; на другому місці знаходиться функція розвитку і навчання персоналу, на третьому – кваліфікація і т. д.

У табл. 4 також наведено відношення погодженості, яке складає 0,091. Для того, щоб бути прийнятною, величина відношення погодженості повинна бути близькою до 10,0% або бути меншою. У деяких випадках припустиме значення величини становить 20,0%. У всіх інших ситуаціях, якщо відношення погодженості виходить за допустимі межі, експертам рекомендується

Таблиця 2

## Індикатори та показники функцій управління персоналом

Індикатор	Позначення	Показники	Форма вираження
<i>I<sub>відб</sub></i>	<i>k1</i>	Рівень забезпеченості підприємства кадрами	<i>Коеф.</i>
	<i>k2</i>	Частка персоналу, що мала досвід роботи у даній сфері до прийняття на посаду	<i>Частка</i>
	<i>k3</i>	Частка персоналу, що мала досвід стажування за кордоном до прийняття на посаду	<i>Частка</i>
<i>I<sub>квал</sub></i>	<i>k4</i>	Зростання чисельності персоналу, що володіє іноземними мовами	<i>Тр</i>
	<i>k5</i>	Зростання чисельності персоналу, що володіє певними освітніми сертифікатами	<i>Тр</i>
	<i>k6</i>	Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу	<i>Частка</i>
<i>I<sub>еф</sub></i>	<i>k7</i>	Зростання рівня продуктивності праці	<i>Тр</i>
	<i>k8</i>	Розширення клієнтської бази працівниками підприємства	<i>Тр</i>
	<i>k9</i>	Рівень завантаженості підприємства	<i>Частка</i>
	<i>k10</i>	Коефіцієнт якості послуг за фактом наявності відгуків від споживачів	<i>Коеф.</i>
<i>I<sub>мот</sub></i>	<i>k11</i>	Частка премій, доплат і надбавок у загальному фонді оплати праці	<i>Частка</i>
	<i>k12</i>	Зростання рівня задоволеності працею персоналом згідно проведеним опитуванням	<i>Тр</i>
	<i>k13</i>	Зростання середньомісячної заробітної плати	<i>Тр.</i>
	<i>k14</i>	Зростання розміру заохочувальних та компенсаційних виплат	<i>Тр</i>
<i>I<sub>умпр</sub></i>	<i>k15</i>	Рівень забезпеченості персоналу засобами відпочинку в неробочий час	<i>Частка</i>
	<i>k16</i>	Підвищення рівня комфортабельності робочих місць	<i>Тр</i>
	<i>k17</i>	Зростання рівня забезпеченості персоналу сучасними засобами праці	<i>Тр</i>
<i>I<sub>інф</sub></i>	<i>k18</i>	Рівень інтеграції процесів управління та управлінських бізнес-систем	<i>Частка</i>
	<i>k19</i>	Зростання рівня доступу персоналу до інформаційних баз даних	<i>Тр</i>
	<i>k20</i>	Зростання рівня доступу персоналу до закордонних інформаційних джерел	<i>Тр</i>
<i>I<sub>навч</sub></i>	<i>k21</i>	Рівень охоплення персоналу освітніми програмами	<i>Частка</i>
	<i>k22</i>	Зростання кількості освітніх програм для персоналу	<i>Тр</i>
	<i>k23</i>	Зростання якості проведених освітніх програм за думкою персоналу	<i>Тр</i>
	<i>k24</i>	Зростання кількості персоналу, що стажувався за кордоном за рахунок підприємства	<i>Тр</i>

детальніше вивчити проблему та переоцінити свої судження. В нашому випадку значення відношення погодженості за матрицею ранжування функцій перебуває у нормативних межах, що підтверджує об'єктивність отриманих результатів.

Отже, проведене дослідження за методом аналізу ієрархії дозволило виявити найбільш пріоритетні групи функцій управління персоналом. Також результат проведеного дослідження став підставою для розробки інтегрального показника (індикатора) ефективності управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери та дозволив надати кожній групі функцій управління персоналом відповідні ваги.

При оцінці важливості впливу окремих факторів на ефективність управління підпри-

ємств курортно-рекреаційної сфери широке застосування знайшли експертні методи, які дають змогу визначити ступінь значимості того чи іншого чинника за умов, коли на підприємстві відсутні необхідні інформаційні дані або їх неможливо визначити для здійснення розрахунків математичними методами.

За своєю суттю методи експертних оцінок – це спосіб оцінки значень показника на основі опитування фахівців певного підприємства або зовнішніх експертів. Відповіді експертів у подальшому обробляють за допомогою статистико-математичних методів.

Таким чином, з метою визначення загальної ефективності управління персоналом на досліджуваних 5 підприємствах курортно-

Таблиця 3

**Шкала бальних оцінок експертів при процедурі попарного порівняння функцій управління персоналом**

Бальна оцінка експертів	Критерії оцінки	Пояснення
1	Рівна відповідність двох функцій управління персоналом	Обидві функції вносять однаковий вклад для досягнення цілей
3	Помірна перевага однієї функції ефективного управління персоналом над іншою	Досвід та судження дають незначну перевагу однієї функції над іншою
5	Істотна перевага однієї функції ефективного управління персоналом над іншою	Досвід та судження дають сильну перевагу однієї функції над іншою
7	Значна перевага однієї функції ефективного управління персоналом над іншою	Перевага однієї функції над іншою є дуже сильною. Її перевага є майже явною
9	Дуже сильна перевага однієї функції ефективного управління персоналом над іншою	Свідоцтво на користь однієї функції є у вищій мірі переважною
2, 4, 6, 8	Проміжні рішення між двома сусідніми судженнями експертів (застосовується в компромісному випадку)	Ситуації коли компромісне рішення є необхідним
Зворотні величини: 1/2 або 0,500 1/3 або 0,333 1/4 або 0,250 1/5 або 0,200 1/6 або 0,167 1/7 або 0,143 1/8 або 0,125 1/9 або 0,111	Якщо при порівнянні однієї функції ефективного управління персоналом з іншою отримане одне із вищевказаних чисел (наприклад 9), то при порівнянні другої функції із першою виходить зворотна величина (1/9 або 0,111)	Обґрунтоване припущення

Таблиця 4

**Матриця ранжування індикаторів функцій управління персоналом між собою**

Індикатор	$I_{відб}$	$I_{квал}$	$I_{еф}$	$I_{мот}$	$I_{умпр}$	$I_{інф}$	$I_{навч}$	Ранг
$I_{відб}$	1,000	1,000	0,500	2,000	7,000	3,000	0,500	5
$I_{квал}$	1,000	1,000	0,250	1,000	6,000	6,000	0,250	3
$I_{еф}$	2,000	4,000	1,000	3,000	8,000	8,000	0,333	1
$I_{мот}$	0,500	1,000	0,333	1,000	6,000	3,000	0,200	4
$I_{умпр}$	0,143	4,000	0,125	0,167	1,000	0,333	0,125	7
$I_{інф}$	0,333	0,167	0,125	0,333	3,000	1,000	0,143	6
$I_{навч}$	2,000	1,000	3,000	5,000	8,000	7,000	1,000	2
Відношення погодженості								0,091

Таблиця 5

**Вихідні дані для обчислення коефіцієнту конкордації індикатора відбору персоналу**

Варіант	1	2	3	4	5	Разом
Сума балів за окремими варіантами ( $\sum R_i$ )	131	128	133	129	127	648
Відхилення сум рангів за окремими варіантами від середньої суми рангів ( $d$ )	31	27	26	32	30	x
Сума квадратів відхилення сум рангів за окремими варіантами від середньої суми рангів ( $d^2$ )	961	729	676	1024	900	4290

рекреаційної сфери нами було проведене анкетне опитування.

За результатами проведеного самооцінювання експертів, а також за допомогою використання інших означених критеріїв відбору, на кожному із розглянутих підприємств були обрані надійні експерти.

Оптимальна кількість експертів на підприємствах була визначена числом проблем, які підлягали оцінці. Серед опитуваних частка керівників підприємств склала 34%, а фахівців – 66%.

Для досягнення узгодженості між фахівцями, оцінки експертів були піддані аналізу на несуперечливість: максимально допустима різниця між оцінками двох експертів не повинна перевищувати 50%. На тих підприємствах, де кількість експертів була більше трьох, оцінки були піддані попарному порівнянню. Аналіз результатів опитувань, згідно з наведеними вище правилами, показав прийнятну узгодженість думок експертів і можливість використання їх у розрахунках. У разі виявлення між думками експертів істотних протиріч, спірні питання обговорювались на спеціальних нарадах.

Одержані в результаті опитування дані також були піддані статистичній обробці, що передбачає оцінювання ступеня узгодженості умов експертів. Мірою цієї узгодженості слугував коефіцієнт кореляції Кендала (коефіцієнт конкордації), який відображає відношення суми квадратів відхилення сум рангів за окремими варіантами від середньої суми рангів до максимально можливої суми квадратів відхилень і розраховується за формулою [5]:

$$K = \frac{12 \sum d^2}{m^2(n^3 - n)}$$

де  $K$  – коефіцієнт конкордації;

$m$  – кількість експертів;

$n$  – кількість об'єктів оцінки;

$d$  – відхилення сум рангів за окремими варіантами від середньої суми рангів, яке в свою чергу обчислюється за формулою:

$$d = \sum R_i - 0,5n(m + 1),$$

де  $R$  – ранг групи.

Вихідні дані для обчислення коефіцієнта конкордації індикатора відбору персоналу представлено в табл. 5

За даними таблиці, середня сума рангів становить 130, сума квадратів відхилень 4290, звідси коефіцієнт конкордації складає:

$$K = 12 * 4290 / (23^2 (5^3 - 5)) = 0,811$$

Це свідчить про достатньо високий ступінь узгодженості в оцінках експертів щодо значущості досліджуваних ознак (чим вищий ступінь узгодженості, тим більше значення коефіцієнта наближується до 1).

Перевірка істотності коефіцієнта конкордації здійснювалась за допомогою критерію  $\chi^2$  з  $(m - 1)$  числом ступенів свободи.

Статистична характеристика критерію розраховується за формулою:

$$\chi^2 = Km(n - 1)$$

В нашому випадку  $\chi^2 = 0,811 * 23 * (5 - 1) = 74,61$ , що значно перевищує критичне значення  $\chi^2(5) = 11,07$ , і дає підстави стверджувати з імовірністю 95%, що значення коефіцієнта конкордації є не випадковим і дає об'єктивну оцінку досліджуваної ситуації.

Для всіх інших функціональних груп індикаторів оцінювання функцій управління персоналом коефіцієнти конкордації також перевищували значення у 75,0%, а критерії  $\chi^2$  свідчили про достовірність отриманих даних (табл. 6).

Таблиця 6

**Значення коефіцієнтів конкордації та критерії  $\chi^2$  для функцій інтегральної оцінки ефективності управління персоналом**

Назва функції	Коефіцієнт конкордації	Критерій $\chi^2$
Кваліфікація персоналу	0,756	69,55
Ефективність роботи персоналу	0,792	72,86
Мотивація персоналу	0,803	73,88
Створення умов праці персоналу	0,799	73,51
Інформаційне забезпечення персоналу	0,815	74,98
Розвиток і навчання персоналу	0,767	70,56

Таким чином, результати анкетування та експертного оцінювання вказують на відсутність ключових відмінностей між оцінками функцій інтегрального показника управління персоналом в опитуванні респондентів, що дозволяє використовувати отримані дані для подальших розрахунків.



Проведені опитування стали основою для розробки та розрахунку інтегрального показника ефективності управління персоналом.

У табл. 7 представлено значення вагових коефіцієнтів  $p_i$ , які були отримані за результатами експертного оцінювання.

Таблиця 7  
**Значення вагових коефіцієнтів**

Назва функції	Ваговий коефіцієнт
Відбір персоналу	0,12
Кваліфікація персоналу	0,15
Ефективність роботи персоналу	0,25
Мотивація персоналу	0,14
Створення умов праці персоналу	0,08
Інформаційне забезпечення персоналу	0,10
Розвиток і навчання персоналу	0,16

У табл. 7 представлено значення інтегрального індикатора управління персоналом для п'яти досліджуваних підприємств курортно-рекреаційної сфери за 2011-2014 рр.

Таблиця 8  
**Значення інтегрального індикатора ефективності управління персоналом досліджуваних підприємств за 2011-2014 рр.**

Підприємство	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Санаторій «Лермонтовський»	0,2944	0,3421	0,4291	0,6160
Санаторій «Магнолія»	0,2272	0,2791	0,4490	0,5048
Санаторій «ім. Пірогова»	0,1782	0,2064	0,2722	0,3296
Санаторій «Біла акація»	0,1663	0,2049	0,2636	0,3804
Санаторій «ім. Горького»	0,1954	0,2199	0,3362	0,3677

На основі значень інтегрального індикатора управління персоналом визначено, що рівень ефективності управління персоналом Санаторію «Лермонтовський» є найвищим (значення  $I = 0,6160$ ). Найнижчий рівень спостерігається у Санаторія «ім. Пірогова» (значення  $I = 0,3296$ ). Таке значення показника обумовлене в першу чергу низьким рівнем продуктивності праці, мотиваційного забезпечення та доступу персоналу до інформаційних баз даних.

На рис. 1 наведена динаміка інтегрального індикатора ефективності управління персоналом по досліджуваних підприємствах.

Як видно з рисунку, по всіх підприємствах прослідковується динаміка до підвищення рівня

інтегрального індикатора ефективності управління персоналом.

На підставі розрахунку інтегрального індикатора ефективності управління персоналом та інших проведених досліджень, нами розроблена шкала оцінювання рівня ефективності персоналу, а також запропоновано шляхи підвищення ефективності управління персоналом. Вона наведена в табл. 9.

Таблиця 9  
**Шкала оцінювання рівня інтегрального індикатора ефективності управління персоналом**

Рівень ефективності управління	Діапазон значень інтегрального показника
Мінімальний	[0,0 – 0,2]
Низький	[0,2 – 0,4]
Середній	[0,4 – 0,6]
Високий	[0,6 – 0,8]
Оптимальний	[0,8 – 1,0]

До першої групи з мінімальним рівнем ефективності управління персоналом у 2011 р. ввійшли три підприємства: Санаторій «ім. Пірогова», Санаторій «Біла акація» та Санаторій «ім. Горького». Проте в наступні роки ці підприємства перейшли до вищої групи.

У 2014 р. до групи з оптимальним рівнем ефективності управління персоналом не ввійшло жодне підприємство, до другої – Санаторій «Лермонтовський», до групи з середнім рівнем ефективності управління персоналом увійшов Санаторій «Магнолія», а Санаторій «ім. Пірогова», Санаторій «Біла акація» та Санаторій «ім. Горького» ввійшли до групи з низьким рівнем ефективності управління персоналом.

Для підвищення рівня ефективності управління персоналом нами запропоновано певні шляхи для окремих груп підприємств. Вони наведені в табл. 10.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Запропонована інтегральна оцінка дозволила об'єднати в одному показнику різні за економічним змістом та вагомістю фактори ефективності управління персоналом. Це спрощує процедуру оцінки ефективності управління персоналом на конкретному підприємстві, а іноді є єдиним можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних висновків. Адаптація представлених авторами розробок дає можливість функціонально підійти до забезпечення ефективності управління персоналом ПКРС, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню продуктивності праці, зменшенню витрат виробництва та покращенню якості послуг підприємств рекреаційно-туристичної сфери.

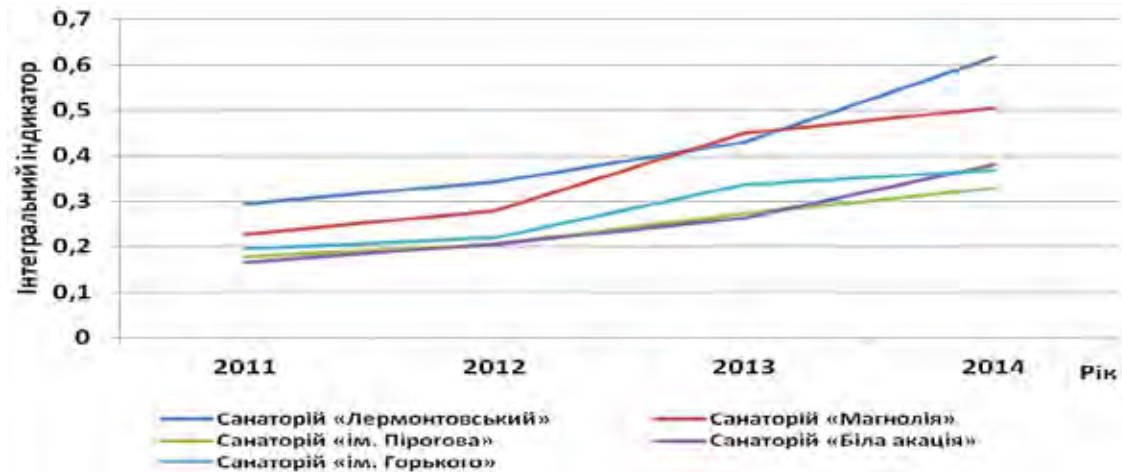


Рис. 1. Динаміка інтегрального індикатора ефективності управління персоналом досліджуваних підприємств

Таблиця 10

Шляхи підвищення ефективності управління персоналом в окремих групах підприємств

Рівні ефективності управління	Шляхи підвищення ефективності управління персоналом
Мінімальний	Стан підприємства вкрай нестабільний, розвиток ускладнений. Ситуація вимагає розробки максимального комплексу заходів: - удосконалення системи матеріального і не матеріального стимулювання; - підвищення рівня організації праці; - підвищення професійно-кваліфікаційного рівня співробітників та створення системи визначення потреб у навчанні (розробка критеріїв); - дослідження причин плинності персоналу; - стимулювання ініціативності та творчого розвитку персоналу; - підвищення ефективності управління робочим часом, активні дії щодо підвищення рівня трудової дисципліни та умов праці; - удосконалення організаційної структури управління персоналом. Доцільним є проведення заходів щодо виявлення оптимального шляху управління персоналом для досягнення оптимального рівня ефективності діяльності персоналу підприємства в наступних роках
Низький	Підприємство має рівень, що значною мірою не відповідає умовам забезпечення ефективності діяльності персоналу. Ситуація вимагає коригуючих дій у сфері: - розробки нормативної та методичної кадрової документації; - впровадження заходів, спрямованих на встановлення чіткого взаємозв'язку між винагородою та результатами праці; - впровадження технології управління профорієнтацією та адаптацією (можливе створення системи наставництва); - впровадження методики ділової оцінки та атестації кадрів, побудови мотиваційного профілю кожного працівника
Середній	Стан підприємства відносно стабільний. Ієр має значення, наближені до порогових, що вказує на необхідність розроблення заходів (організаційних, мотиваційних) задля уникнення погіршення ситуації на підприємстві у тому числі побудови мотиваційного профілю кожного працівника
Високий	Стан підприємства постійно стабільний. Необхідні заходи (головним чином організаційного характеру) підтримки стабільності функціонування підприємства.
Максимальний	Підприємство стабільно функціонує, наявне ефективне управління персоналом, не потребує розробки та впровадження додаткових заходів щодо мотиваційного та інформаційного забезпечення персоналу. [6]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с. ;
2. Арсеньев Ю. Н., Шелобаев С. И., Давыдова Т.Ю. Принятие решений. Интегрированные интеллектуальные системы: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 270 с.
3. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 420 с. 4.;
4. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 352 с.].
5. Семенов В.Ф., Нечева Н.В. Дослідження процесів управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери: термінологічні уточнення / В.Ф. Семенов, Н.В. Нечева, // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ, 2015 – Вип. 3 № 58 – С. 214-220 (0,64 друк. арк.).
6. Семенов В.Ф., Нечева Н.В. Ефективність мотивації праці трудових ресурсів підприємств санаторно-курортного комплексу./ Зб. Наук. праць ХНАДУ «Проблеми і перспективи розвитку підприємництва», № 2 (9), 2015 – Харків: ХНАДУ. – с. 127-133.

## АНТИКРИЗОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

### CRISIS MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE' PLANNING SYSTEM

**Леміш К.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту,  
Бердянський державний педагогічний університет

**Токаренко О.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту,  
Бердянський державний педагогічний університет

**Черемісіна Т.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Бердянський державний педагогічний університет

*Розглянуті сутність та елементи антикризового планування на підприємстві. Визначені підходи та принципи антикризового планування. Сформована модель антикризового планування. Досліджені елементи системи антикризового планування сучасних підприємств. Визначені фактори, що впливають на реалізацію функції планування на підприємствах: виявлено низку проблем у галузі організації процесу антикризового планування на підприємствах. Окреслено ключові напрями забезпечення ефективності та якості антикризового планування.*

**Ключові слова:** управління, антикризове управління, антикризове планування, модель антикризового планування.

*Рассмотрены сущность и элементы антикризисного планирования на предприятии. Определены подходы и принципы антикризисного планирования. Сформирована модель антикризисного планирования. Исследованы элементы системы антикризисного планирования современных предприятий. Определены факторы, влияющие на реализацию функции планирования на предприятиях. Выявлен ряд проблем в области организации процесса антикризисного планирования на предприятиях. Определены ключевые направления обеспечения эффективности и качества антикризисного планирования.*

**Ключевые слова:** управление, антикризисное управление, антикризисное планирование, модель антикризисного планирования.

*There were considered the essence and elements of anti-crisis planning at the enterprise. There were defined anti-crisis planning approaches and principles. There was formed a crisis planning model. There were researched elements of the anti-crisis planning system of modern enterprises. There were defined the factors that affect the realization of the planning functions at the enterprises: A number of problems in the field of crisis planning process in enterprises. There were defined the key areas of providing the effectiveness and quality of the anti-crisis planning.*

**Keywords:** management, crisis management, crisis planning, crisis planning model.

**Постановка проблеми.** У процесі становлення ринкових відносин в Україні важливе значення мають питання антикризового управління. Сьогодні не існує однозначного визначення поняття «антикризове управління», однак більшість науковців визначають антикризове управління як певну особливу систему управління підприємством, що використовує весь потенціал сучасного менеджменту. Особливу роль в антикризовому управлінні відводиться фінансовому

менеджменту як інструменту контролю за грошовими коштами підприємств. Але, практика господарювання показує, що успішний розвиток підприємств багато в чому залежить від рівня виконання найважливішої функції управління – планування, що при належній організації забезпечує умови, коли фінансові труднощі не можуть мати стабільний характер. Сучасні підходи до планування дозволяють підприємству успішно адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища.

Методологія, методика і технологія планування, що використовуються в практичній діяльності українських підприємств, не повною мірою відповідають господарському ринковому механізму і не дозволяють вирішувати завдання антикризового управління. Тому останнім часом увага керівників концентрується на провідній функціональній ланці антикризового управління – антикризовому плануванні діяльності підприємства.

#### **Аналіз останніх публікацій та досліджень.**

Різні підходи до змісту та технології планування, методики і методології планування знайшли відображення в роботах науковців: Р. Аюфа, І. Бланка, А. Грязнової, Е. Уткін, Х. Харальда та інших. Однак у сучасних умовах господарювання проблема антикризового планування не підприємствах не отримала комплексного дослідження. Сьогодні відсутня обґрунтована концепція формування та реалізації планів, не розроблений механізм та інструменти планування як важливі елементи антикризового управління.

Недостатність теоретичної розробленості цієї теми, а також практичних рекомендацій щодо вдосконалення антикризового планування визначили мету і завдання цього дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є визначення сутності, елементів, підходів та проблем антикризового планування в системі управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Процес виведення підприємства з кризового стану має бути належним чином організованим та скоординованим, а не відбуватися хаотично та безсистемно. Це можливо досягнути при правильно організованому антикризовому плануванні на підприємстві.

Антикризове планування діяльності підприємства є невід'ємною і дуже важливою складовою всього процесу антикризового управління. За допомогою антикризового планування відбувається керування кризовими процесами [1].

Під антикризовим плануванням розуміють комплекс планових дій, який дозволяє вирішувати такі завдання:

- забезпечення постійної довгострокової готовності та здатності підприємства до сприйняття, трансформації, взаємоадаптації антикризових дій в усіх сферах діяльності;

- створення механізмів для здійснення виходу з кризових зон («вузьких місць»);

- розгортання антикризових дій на основі методів сценарного моделювання, які забезпечують узгодження і логічний взаємозв'язок припущень про шляхи розвитку стратегічного антикризового процесу з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Процес формування антикризового планування на підприємстві будується на основі двох підходів: системного та процесного [1; 2].

Згідно системного підходу, антикризове планування дозволяє зосередити зусилля на

вирішенні ключових проблем підприємства, що впливають із підприємницької політики та довгострокових намірів, сформульованих у місії підприємства. Крім того, передбачає забезпечення організаційної інтеграції на системній основі механізмів антикризового моніторингу в загальну планову систему [2].

Основу процесуального аспекту формування системи антикризового планування становить точка зору про необхідність формування оперативної системи реагування на кризові сигнали, щоб затримати або уповільнити процес досягнення кризової межі [3, с. 10-12; 4, с. 14].

На основі проведеного аналізу досліджень вітчизняних та закордонних вчених, можна аргументувати такі причини необхідності антикризового планування: – обґрунтування стратегії виведення організації з кризової ситуації; – визначення основних ринкових перспектив організації, обсягу продажів, очікуваних фінансових результатів; – визначення джерел фінансування запланованих заходів.

Система антикризових планів, а також процес планування базується на певних принципах, а саме:

- єдність цілей і завдань планування на всіх ієрархічних рівнях;

- системний, процесний, ситуаційний підхід до планування антикризових заходів та їх реалізації;

- принцип оптимальності та економічної ефективності;

- принцип пріоритетності (ранжування цілей і завдань за їх важливістю);

- принцип варіантності (розробка альтернатив, їх порівняння, оцінка і вибір оптимального варіанту);

- принцип соціальної відповідальності (перед колективом підприємства і суспільством) [5, 6].

Комплексний аналіз наявних підходів і методів планування дозволив виділити три підходи до антикризового планування: розрахунково-математичний, експертний підхід і екстраполяційний, які повною мірою відображають методологію планування сучасного підприємства. Останнім часом спостерігається зменшення можливостей екстраполяційного підходу в плануванні у зв'язку зі змінами в економіці та бізнесі під впливом технологічної революції і процесів глобалізації [7]. Це, в свою чергу, вимагає подальшого вдосконалення методів та інструментів планування: створення нормативної та інформаційної бази планування.

Аналіз літературних джерел діяльності підприємства в умовах кризи дозволив сформулювати модель антикризового планування (рис. 1) [8].

Аналіз показав, що зараз існують два принципово різні підходи до антикризового планування (рис. 2). Відповідно до першого підходу розробляють середньострокові й довгострокові плани та програми [9, с. 9].

Безсумнівна перевага середньострокових і довгострокових планів і програм полягає в можливості сполучення результатів різних заходів у тривалій перспективі, оптимізації всього процесу розвитку системи, а не його окремих етапів.

Альтернативний підхід припускає формування сукупності короткострокових планів і програм, загальний термін дії яких перекриває заданий обрій планування.

У цьому випадку відпадає необхідність тривалого прогнозування ресурсного забезпечення й динаміки цільових настанов, не актуальною стає й проблема формування інтегрального за часом агрегатного показника якості розвитку організації.

Процес планування набуває динамічного характеру: відбувається періодичне (в ідеалі – безперервне) коректування цільових настанов і величин загальних ресурсів, що знаходяться у розпорядженні. Тому такий підхід найбільш доречний при плануванні в умовах, коли зовнішнє середовище має високу динаміку або невизначеність (хаотичність).

Основний недолік цього підходу полягає в неможливості одночасного планування всього обсягу робіт. Рух до мети здійснюється не глобальним раціональним шляхом, а локальними раціональними відрізками цього шляху. Тому такий підхід, на відміну від першого, пов'язаний, загалом кажучи, з великою загальною витратою ресурсів для досягнення кінцевої мети.

Аналіз системи антикризового планування за критерієм строкості характеризує наявність систем довгострокового, середньострокового і короткострокового планування на обстежуваних підприємствах.

Дослідження системи нормативів дозволило виявити таку тенденцію: одна четверта частина підприємств взагалі не використовує нормативи в процесі планування. Формальний характер багатьох нормативів або навіть їх відсутність, як показало дослідження, є однією з причин невиконання планів на обстежуваних підприємствах. Крім того, відділи планування на підприємствах займаються плануванням не в повному обсязі, до функцій співробітників входить в основному податкова і фінансова звітність.

У якості умов планування на підприємствах розглядалися способи, підходи, засоби, необхідні для нормального здійснення процесу планування. Так, найважливішими умовами планування є:

1. створення нормативної бази планування;
2. створення інформаційної бази планування;
3. автоматизація технологічного процесу розробки плану підприємства;
4. стимулювання розробників і виконавців планів;
5. професіоналізм фахівців з планування, постійне підвищення їх професійного рівня.

Результати проведеного обстеження показують, що на багатьох підприємствах недооцінена інформатизація процесу планування, відчувається нестача кваліфікованих фахівців із планування.

У процесі дослідження виявлені фактори, що значно впливають на реалізацію функції планування на підприємствах:

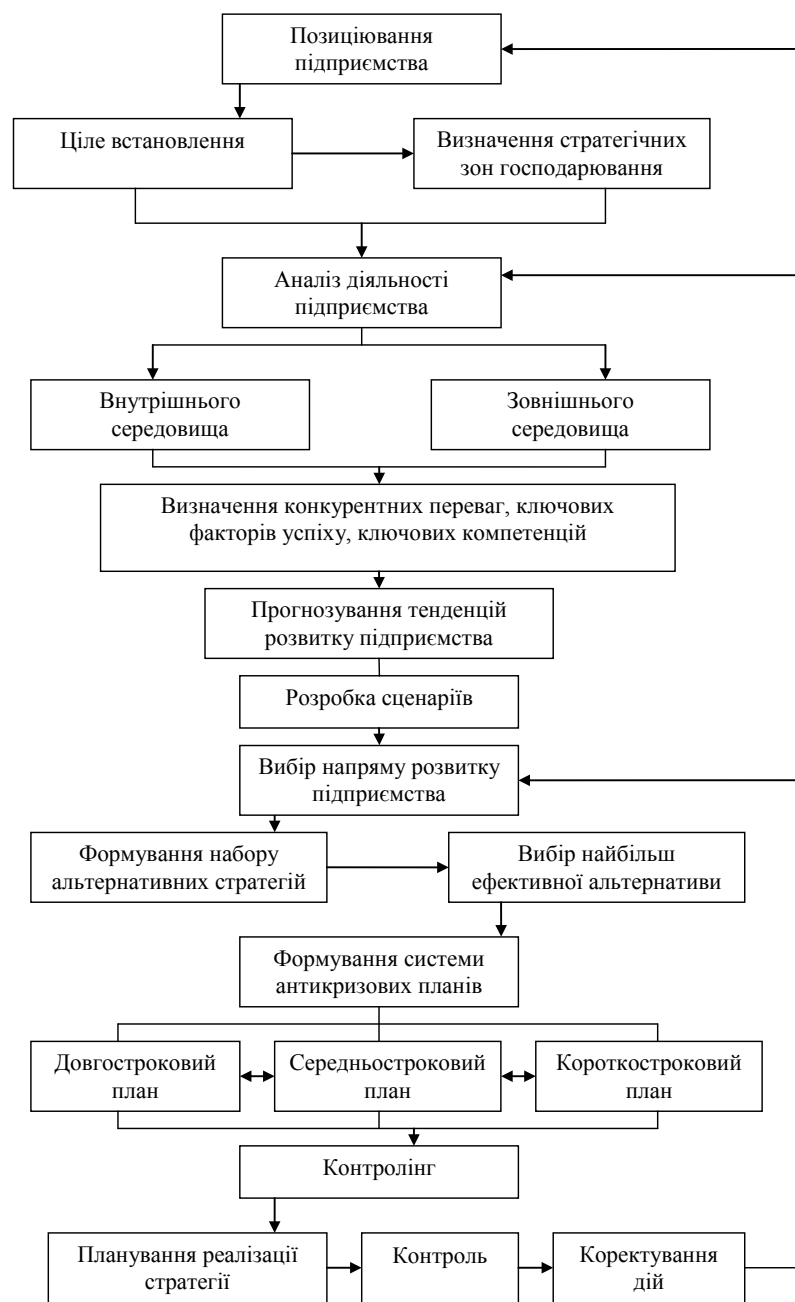


Рис. 1. Модель антикризового планування

– ступінь непередбачуваності зовнішнього середовища

- сфера діяльності
- масштаб діяльності
- організаційна система управління
- наявність відділу планування
- платоспроможність.

Обстеження підприємств дозволило побачити одну з ключових проблем управління сучасним підприємством – відсутність чіткої стратегії розвитку, тому планові показники формуються на основі даних минулих років без урахування існуючих економічних і виробничо-господарських умов. Цей факт дозволяє вважати однією з основних причин виникнення кризи в організації недоліки в процесі та системі планування, невиконання принципів планування.

У ході дослідження виявлено низку проблем у галузі організації процесу антикризового планування на підприємствах:

– відсутність чітких внутрішніх стандартів розробки стратегій і планів, що пов'язано з недостатністю досвіду ведення господарської діяльності в ринкових умовах;

– низька оперативність розробки (коригування) планів, що пов'язано з відсутністю автоматизованої системи підготовки та передачі інформації, недоліком і недостовірністю управлінської інформації, тривалістю процедури узгодження планів, що само по собі є наслідком

роз'єднання функціональних підрозділів, що беруть участь у процесі планування;

– постійне коректування антикризових планів з точки зору забезпечення їх реалізації необхідними фінансовими та матеріальними ресурсами, а не з точки зору зміни ринкової кон'юнктури.

Аналіз ситуації в галузі та дослідження практики антикризового планування визначили відсутність інструментарію управління програмами розвитку, дозволили виявити основні проблеми.

Майже в кожному випадку причинами неефективності антикризового планування на підприємствах були невизначені системні вимоги або недоліки управління (табл. 1).

Таблиця 1

**Причини неефективності антикризового планування на підприємстві**

Причина провалу	%
Невизначені вимоги	13,1
Недостатня залученість виконавців	12,4
Нестача ресурсів	10,6
Нереалістичні очікування	9,9
Нестача адміністративної підтримки	9,3
Зміна вимог	8,7
Недоліки планування	8,1
Пропала необхідність в програмі	7,5



**Рис. 2. Підходи до побудови антикризового планування на підприємстві**

Дослідження і практика реалізації параметрів антикризового планування на українських підприємствах показують, що необхідною умовою забезпечення його ефективності та якості є використання єдиних формалізованих процедур і методик, що регламентують відповідні процеси.

**Висновки.** Здійснення антикризового планування, формування та реалізація антикризових стратегій на підприємствах дозволяє вирішувати основні завдання антикризового управління. Ефективність антикризового планування на кожному окремому підприємстві залежить від особливостей внутрішнього укладу і структури підприємства, рівня менеджменту, відносин з іншими учасниками ринку.

Для більш успішного формування та реалізації заходів антикризового планування необхідно переходити до проектно-орієнтованої організації діяльності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Фомченкова Л.В. Методическое обеспечение стратегического планирования деятельности предприятия в условиях экономического кризиса [Текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 (Экономика и управление народным хозяйством) / Л.В. Фомченкова. – Москва, 2000. – 172 с.

2. Храпова Е.В. Интегрированный подход к процессу внутрифирменного планирования (на примере машиностроительных предприятий): дис. канд. экон. наук / Е.В. Храпова. – Омск, 2007. – 173 с.
3. Емельянова Е.В. Планирование в системе антикризисного управления организацией [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 (Экономика и управление народным хозяйством) / Е.В. Емельянова. – Москва, 2010. – 25 с.
4. Хуыз З.М. Методические основы стратегического антикризисного управления промышленным предприятием [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 (Экономика и управление народным хозяйством) / З.М. Хуыз. – Краснодар: 2004. – 23 с.
5. Попов С. Сценарное планирование и стратегический анализ / С. Попов // Стратегический менеджмент. – 2005. – № 2. – С. 56-78.
6. Тимонина Г.М. Совершенствование планирования деятельности промышленных предприятий в рыночных условиях [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05. – М, 2010. – 22 с.
7. Виханский О.С. К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом / О.С.Виханский. // Вестник Московского университета. 2009. – вып. 1. – с. 5-24.
8. Солдатова С.С. Методологические основы стратегического планирования производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в современных условиях / С.С. Солдатова // Проблемы экономики и управления производством: Сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. – Пенза: Инф.-издат. центр Пенз. гос. ун-та, 2005. – С. 43–47.
9. Чавычалов А.А. Антикризисное управление в механизме реализации структурной политики государства [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Чавычалов. – СПб., 2004. – 20 с.



## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

### MANAGEMENT OF PAYABLES AND RECEIVABLES OF ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

**Васильєва Л.М.**

професор кафедри обліку, аудиту  
та управління фінансово-економічною безпекою,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

**Литовченко Д.О.**

студент,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

*Актуальність роботи полягає в тому, що фінансове становище підприємства, показники платоспроможності безпосередньо залежать від того, наскільки швидко кошти в розрахунках перетворюються в реальні гроші, іншими словами, підвищення ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю відображає поліпшення фінансового стану підприємства.*

**Ключові слова:** дебіторська і кредиторська заборгованість; управління дебіторською і кредиторською заборгованістю; робота з простроченою дебіторською та кредиторською заборгованістю.

*Актуальность работы заключается в том, что финансовое положение предприятия, показатели платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реально деньги, другими словами повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью отражает улучшение финансового состояния предприятия.*

**Ключевые слова:** дебиторская и кредиторская задолженность; управление дебиторской и кредиторской задолженностями; работа с просроченной дебиторской и кредиторской задолженностями.

*The relevance of the work lies in the fact that the financial position of the company, solvency ratios directly depend on how quickly funds in the calculations are transformed into real money, in other words improving the efficiency of management of receivables and payables reflects the improvement in the financial condition of the company.*

**Keywords:** receivables and payables; manage payables and receivables; work with overdue receivables and payables.

**Постановка завдання.** Актуальність теми «Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств у системі фінансово-економічної безпеки» визначається в першу чергу тим, що економічна стабільність економіки неможлива без фінансової стійкості підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі використовують різноманітні розробки, які направлені на економічну безпеку та впровадження її на підприємства. Найбільш вагомі дослідження проводили такі науковці як Н. Багатко, В. Бальцька, Т. Басюк та інші.

**Мета та завдання дослідження.** Мета дослідження полягає у встановленні раціонального управління заборгованістю на підприємстві.

Основними завданнями проведеного дослідження є систематизація основних функцій та

завдань управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств у системі фінансово-економічної безпеки.

**Матеріали та методи досліджень.** У процесі дослідження було використано дослідження науковців у цій сфері. Методами дослідження стали загальнонаукові методи: методи теоретичних досліджень (аналіз та синтез), класифікаційно-аналітичний метод, абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), історико-економічний.

**Результати досліджень.** Раціональне управління заборгованістю – запорука фінансової стійкості підприємства.

На стійкість впливають різні фактори, такі як:  
– положення підприємства на ринку;  
– його потенціал у діловому світі;

– ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів;

– наявність платоспроможних дебіторів;

– ефективність фінансових та господарських операцій і т. п.

При цьому такі чинники, що не мають непрямого впливу на діяльність підприємства, можна розділити залежно від місця їх виникнення на внутрішні і зовнішні [1].

До зовнішніх факторів відносять ті, які не можуть контролюватися самим підприємством. А ось внутрішні безпосередньо залежать від організації роботи підприємства. І, як показує практика, найбільший вплив на діяльність підприємства мають саме внутрішні фактори. Серед них особливе місце займає наявність дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Дебіторська заборгованість є одним з основних джерел формування фінансових потоків платежів. Кредиторська заборгованість як боргове зобов'язання підприємства завжди містить суми, які необхідно спостерігати та контролювати [4].

Виходячи з цього, від стану розрахунків з дебіторами і кредиторами багато в чому залежить платоспроможність підприємства, а також фінансовий стан та інвестиційну привабливість. У зв'язку з цим важливо підприємству управляти дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств.

Контроль за виникненням боргових зобов'язань являють собою найважливішу частину в управлінні дебіторської і кредиторської заборгованостей підприємства. Без перебільшення можна сказати, що такий облік починається з обліку взаємних боргів. Одним з основних видів боргових зобов'язань є дебіторська заборгованість. За економічним змістом дебіторська заборгованість – це елемент оборотного капіталу. Дебіторська заборгованість може виникати з різних причин – в залежності від характеру взаємовідносин з контрагентами в розрахунках.

У більшості підприємств в загальній сумі дебіторської заборгованості переважають максимальна питома вага боргів покупців. Така дебіторська заборгованість об'єктивно викликана розривом у часі між товарною угодою і моментом оплати.

Сучасний розвиток вітчизняної економіки нерозривно пов'язане з наданням повної господарської самостійності у виборі ними ринків збуту продукції, товарів, послуг, а, отже, – партнерів по бізнесу, у тому числі майбутніх дебіторів. Тому дебіторська заборгованість, як реальний актив, відіграє досить важливу роль у сфері діяльності. Надто висока її частка в загальній структурі активів господарюючого суб'єкта знижує ліквідність та фінансову стійкість організації і підвищує ризик фінансових втрат. Розумне використання комерційного кредиту сприяє зростанню продажів, збільшенню частки ринку

і, як наслідок, позитивно впливає на фінансові результати компанії [2].

Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю передбачає документовані знання про стан заборгованості дебіторів і зміни в ній, що і забезпечується системою бухгалтерського обліку згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність підприємств в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV. Бухгалтерський облік, в свою чергу, нерозривно пов'язаний з процедурою внутрішнього контролю стану розрахунків з дебіторами і комплексним аналізом структури та динаміки дебіторської заборгованості, з оцінкою ефективності кредитної політики підприємства.

Проблема управління дебіторською та кредиторською заборгованостями визначається потреба господарюючого суб'єкта у побудові ефективної системи управління оборотним активом, що базується як на традиційних, так інноваційних підходах.

Такі підходи умовно можна розділити на дві категорії: загальні і приватні. До загальних відносяться:

– організація системи постійного контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю за кожним кредитором і дебітором;

– систематичне проведення фінансово-господарського контролю дебіторської і кредиторської заборгованості, метою якого є перевірка достовірності цих зобов'язань, доцільності та ефективності використання;

– визначення внутрішніх і зовнішніх причин, які вплинули на величину, структуру, динаміку дебіторської і кредиторської заборгованості, проведення оцінки ефективності та впливу, вжитих заходів на фінансовий стан підприємства, формування відповідних висновків і прогнозів.

Приватними є:

– зниження рівня дебіторської заборгованості до розміру, що не перевищує рівень кредиторської заборгованості. Для досягнення цієї мети підприємству необхідно проаналізувати фінансовий стан та встановити розмір допустимого рівня дебіторської та кредиторської заборгованості. Розробити процедуру взаємодій між підрозділами, які займаються купівлею і продажем для своєчасного виявлення заборгованості;

– приділення найбільш пильної уваги контролю за рухом дебіторської заборгованості, оскільки саме вона призводить до іммобілізації коштів до подальшої неплатоспроможності підприємства;

– розумне використання на підприємстві такої форми залучення клієнтів, як комерційний кредит. Як відомо, з допомогою такої форми кредитування можна залучити не тільки додаткових покупців, але і значно збільшити обсяги продажів, що в подальшому призведе до збільшення прибутку підприємства. Проте, використовуючи комерційний кредит, необхідно ретельно проводити попередню роботу з потенційними дебіторами на предмет платоспроможності. Надалі

слід чітко відслідковувати своєчасність погашення ними своїх зобов'язань;

– виявлення ступеня ризику появи недобросовісних покупців шляхом розрахунку резерву по сумнівних боргах;

– проведення спільної роботи бухгалтерії, яка здійснює контроль за рухом дебіторської і кредиторської заборгованості, з юридичною службою підприємства, спрямованої на своєчасне вжиття заходів впливу на недобросовісних і неплатоспроможних контрагентів.

Проводити роботу з повернення боргів від дебіторів. До такої роботи можна віднести наступні заходи:

– підготовка та направлення мотивованих претензій дебіторам-боржникам, тим самим здійснення можливості переривання перебігу строку позовної давності. Такі заходи можливі лише у разі визнання боржником боргу або його частини;

– підготовка та направлення позовних заяв до суду до боржника, який не визнає борг, про стягнення заборгованості та передбачених договором або законом штрафних санкцій та пені;

– у разі неплатоспроможності дебітора врегулювати питання погашення заборгованості не коштами, а можливо, якимось майном [3].

За умови побудови управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств, як наведено вище, механізм контролю за рухом таких заборгованостей дасть можливість вирішити основні завдання зі зміцнення фінансового стану підприємства, а саме:

– підвищити конкурентоздатність з допомогою відстрочки платежу, тобто застосування комерційного кредиту;

– розрахунок розміру сумнівних боргів;

– сприяння зростанню прибутку;

– аналіз клієнтів з метою виявлення неплатоспроможності.

**Висновки.** Виходячи з наведеного, можна прийти до висновку, що якщо діяльність підприємства спрямована на підвищення і зміцнення свого фінансового стану, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в системі бухгалтерського та управлінського обліку є одним із головних завдань підприємства. Правильно обрана і розроблена під діяльність підприємства стратегія контролю за дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства призведе до максимального прибутку і буде сприятливою основою для залучення інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багатко Н. Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік [Текст] / Н. Багатко // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2004. – № 22. – с. 57 – 63.
2. Бальціка В.В. Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються [Текст] / В.В. Бальціка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – с. 48 – 60.
3. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / Т.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – с. 115 – 124.
4. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України стратегія та механізми забезпечення, монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2012. – 386с.
5. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. пос. / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528. – ISBN 966 – 364 – 333 – 1.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

## ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT FOR EFFECTIVE USE OF POTENTIAL OF THE NATIONAL ENTERPRISE

**Коваленко Н.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бізнес-адміністрування  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Запорізький національний університет

**Маркова С.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бізнес-адміністрування,  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Запорізький національний університет

**Аверіна Т.О.**

магістр,  
Запорізький національний університет

*Стаття присвячена актуальному питанню організаційно-економічного забезпечення використання потенціалу промислового підприємства. Автори проаналізували загрози та можливості, які впливають на прийняття бізнес-рішень у діяльності компанії, провели аналіз сильних та слабких сторін функціонування підприємства. У статті наведені рекомендації щодо оцінки управлінсько-збутового потенціалу діяльності вітчизняної промислової компанії – лідера галузі.*

**Ключові слова:** потенціал, переваги, слабкі сторони, сильні сторони, можливості, загрози.

*Стаття посвящена актуальному вопросу организационно-экономического обеспечения использования потенциала промышленного предприятия. Авторы проанализировали – угрозы и возможности, которые влияют на принятие бизнес решений в деятельности компании, провели анализ сильных и слабых сторон функционирования предприятия. В статье приведены рекомендации по оценке управленческо-сбытового потенциала деятельности отечественной промышленной компании – лидера отрасли.*

**Ключевые слова:** потенциал, преимущества, слабые стороны, сильные стороны, возможности, угрозы.

*The article concerns actual issue of organizational and economic support of use of the industrial enterprise potential. The authors have analyzed the threats and opportunities that affect business decision making, have analyzed the strengths and weaknesses of the enterprise. The article presents recommendations on assessment of the management and supply potential of the national industrial company which is the industry leader.*

**Keywords:** potential, benefits, weaknesses, strengths, opportunities, threats.

**Постановка проблеми.** Сучасний слабкий економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних та практичних бізнес-підходів і інструментів, які будуть спроможні ефективно подолати складність у менеджменті організаційно-економічних систем господарювання на всіх рівнях управління щодо адаптації до невизначеності динамічно-турбулентного глобального середовища.

Для створення прибуткового внутрішнього бізнес-середовища і забезпечення конкурентоздатності вітчизняного підприємства на зовнішніх ринках необхідно якісно розвинути ресурсні, організаційні, інноваційні, соціальні та кадрові, а особливо управлінсько-збутові, елементи потенціалу. Це створює необхідність для топ-менеджменту щодо ефективного бізнес-адміністрування та сучасного використання технологічних й організаційних змін, а особливо щодо

визначення алгоритмів потенційних можливостей українських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження та аналіз потенціалу підприємств знайшли відображення у працях таких відомих вчених-економістів, як І. Балабанов [1], Є. Бріггем [2], І. Должанський [3], Н. Євдокимова [4], А. Садеков, Н. Краснокутська, О. Олексюк, О. Омелянчик, О. Федонін, А. Череп та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття, пов'язані з специфікою економічного-організаційного забезпечення ефективного використання потенціалу вітчизняного промислового підприємства, що детально не аналізувалася.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є створення організаційно-економічного забезпечення інформацією (бази, масиву) для аналізу ефективного використання потенціалу підприємства в складних умовах мінливого зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «потенціал» походить від латинського слова, яке означає приховані можливості, які стають реальністю завдяки праці. Інше визначення терміну «потенціал» трактується як «джерела та запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення визначеної мети». У Великій Радянській Енциклопедії наводиться визначення терміна «потенціал» як «засоби, запаси, джерела, які є у розпорядженні і можуть бути мобілізовані, приведені у дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; вирішення певної задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі» [5]. Більш деталізованим є визначення американського ученого І. Ансоффа, який зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» –

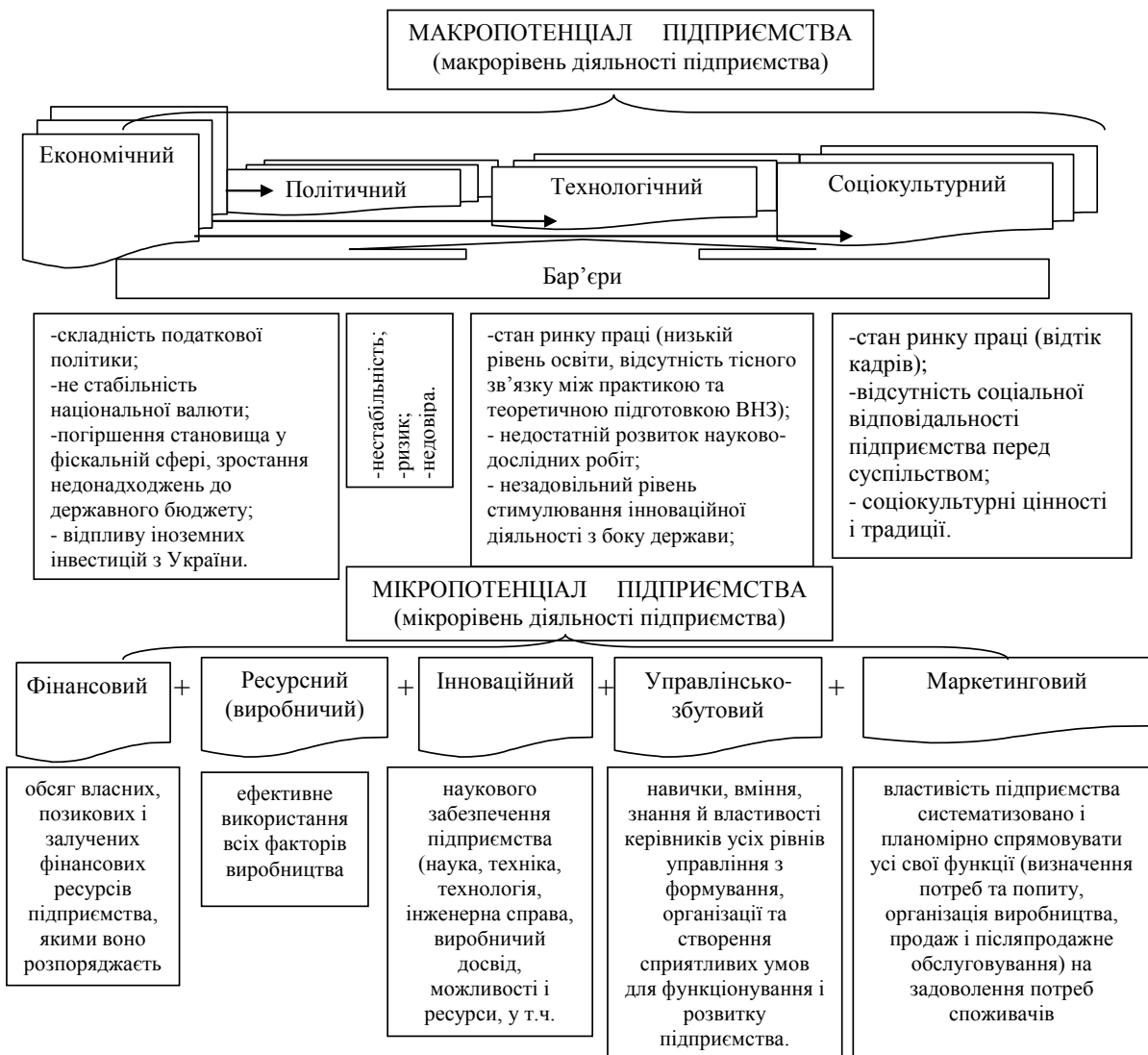


Рис. 1. Організаційне забезпечення ефективного використання потенціалу підприємства

виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей» [6]. Оригінально розглядає Л. Скоробогата, потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [7]. Отже, аналіз потенціалу підприємства полягає у визначенні наявності необхідних бізнес-інструментів (ресурсів) для забезпечення конкурентоздатності (що передбачає отримання економічних вигод) на зовнішніх та внутрішніх ринках. В умовах глобалізації та в період зростання невизначеностей процесів зовнішнього середовища, гострого посилення конкуренції, з одного боку, а з іншого – збільшення кількості потенційно привабливих напрямів діяльності підприємства, розширення потенційних ринків збуту, контактних аудиторій, вимірювання стану і рівня потенціалу підпри-

ємства, його конкурентоздатності потребують формування адекватної системи оцінювання, яка повинна враховувати всі фактори та базуватися на ситуаційному підході, тобто визначати особливості (макро- та мікропотенціалу) підприємства. Така інформація надасть можливість топ-менеджеру швидко приймати рішення та реагувати на зміни у бізнес-середовищі.

Формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, тому важливо визначити, які саме фактори обумовлюють розвиток елементів потенціалу і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання [8, с. 89]. Потенціал підприємства – це відкрита система, на яку постійно впливають різні динамічні чинники. Зауважимо, що потенціал підприємства реагує на зовнішні зміни і постійно повинен адаптуватися до них.

Згідно рис. 1 підприємство має групу чинників, що створюють макропотенціал (економічні, політичні, соціокультурні та технологічні фактори), а також мікропотенціал підприємства на

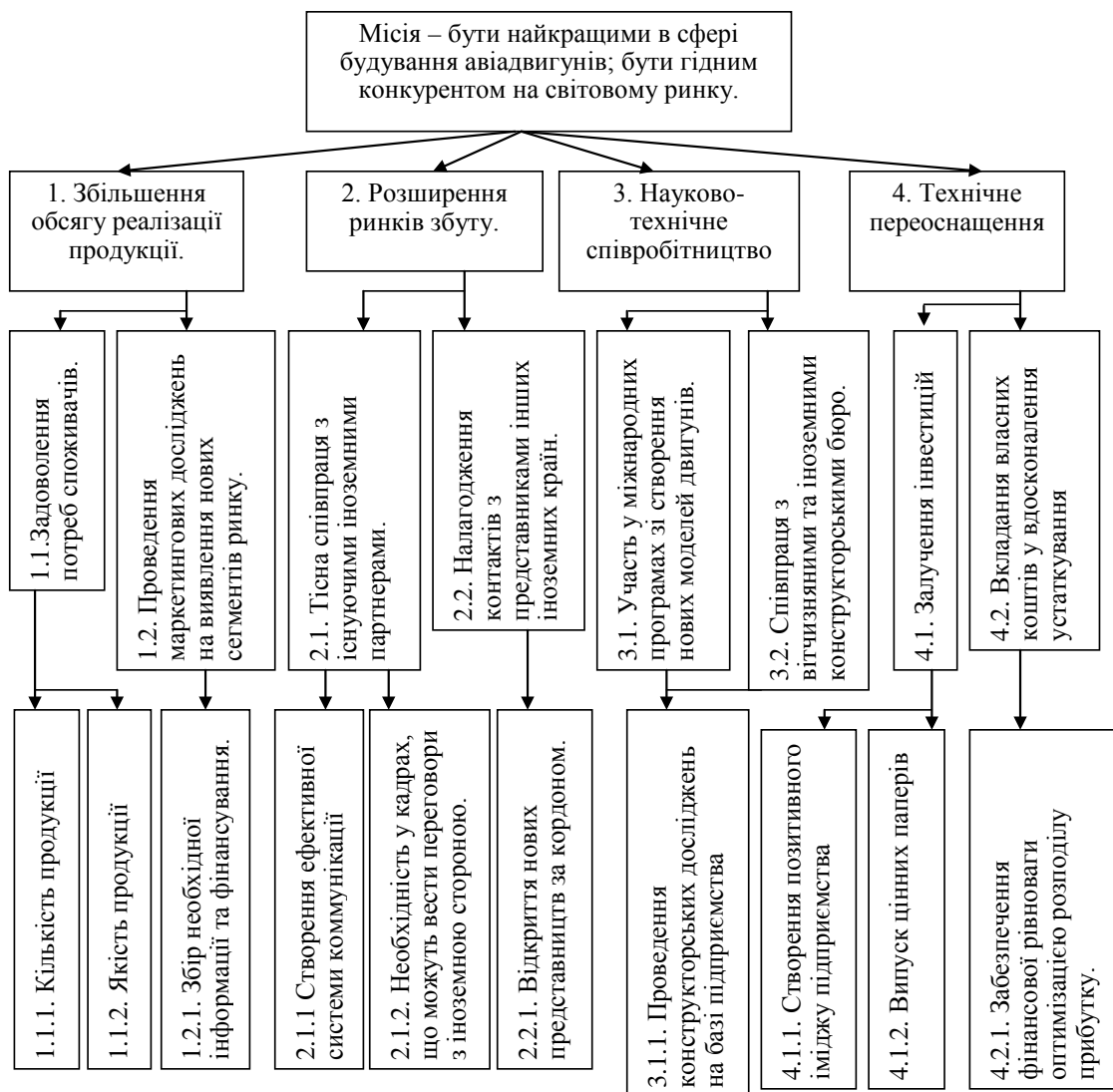


Рис. 2. Дерево цілей ПАТ «Мотор Січ»

формування та ефективного використання якого впливають такі складові: ресурсний, фінансовий, інноваційний, кадровий, управлінсько-збутовий та маркетинговий потенціал.

Процес оцінки ефективного використання потенціалу має здійснюватися таким чином, щоб були враховані і однозначно ідентифіковані характеристики, необхідні для належного функціонування бізнес-процесів, моніторингу та безпосередньо оцінювання сильних та слабких сторін, загроз та можливостей; створює необхідне коло інформації щодо визначення ефективного використання управлінсько-збутового потенціалу підприємства.

Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України. Ліквідація СРСР з наступним формуванням нових держав призвела до руйнування встановлених коопераційних відносин у промисловості. Щодо сучасної ситуації, у вітчизняному авіабудуванні проектні та виробничі потужності не працюють на кінцевий результат. Не досягнуто необхідної прозорості в економічній та фінансовій діяльності державних підприємств авіаційної галузі. Досі не впроваджено світову практику державно-приватного співробітництва, що продемонструвала ефективне підтвердження у розвинутих країнах світу. Таким чином, літакобудування України сьогодні, особливо з огляду на міжнародні вимоги до параметрів економічності, надійності та екологічності авіаційної техніки, принципово нового запропонувати вітчизняним та іноземним авіакомпаніям з власного виробництва не може. Сумним є той факт, що за період з 2005 по 2015 р. не було випущено жодного нового типу літака та в останній час скорочуються обсяги виробництва раніше розроблених літаків. Експерти визначають, що основними проблемами української авіабудівної галузі є:

- неефективна система визначення пріоритетів у розвитку авіаційної галузі (недостатнє врахування кращого світового досвіду);

- недостатньо чітка система визначення перспективних потреб держави та інших країн у літаках певних моделей;

- нерозвинена система стимулювання продажів та попиту на українську продукцію;

- занадто тривала підготовка до серійного випуску моделей літаків, яка може призвести навіть до їх морального старіння ще до початку випуску.

Яскравим вітчизняним представником авіабудівельної галузі є підприємство ПАТ «Мотор Січ» [9], яке функціонує в м. Запоріжжя. Місія та основні цілі авіапідприємства визначені на рис. 2.

Для оцінки ефективності використання потенціалу ПАТ «Мотор Січ» необхідно провести комплексний аналіз, управлінське обстеження сильних і слабких сторін діяльності компанії, для цього можна скористатися методом SWOT-аналізу. Сильні і слабкі сторони характеризу-

ють поточний стан компанії в розрізі внутрішніх факторів, що впливають на ефективність компанії. Компанія повинна нарощувати свої сильні сторони для підвищення ефективності на ринку і не допускати перешкоджання цьому слабких сторін шляхом їх покращення хоча б до рівня нейтральності. Аналіз факторів внутрішнього середовища організації є її управлінським обстеженням, що полягає у здійсненні оцінки функціональних зон. Зазвичай, проводять аналіз таких зон – маркетинг, фінанси, виробництво, управління організацією. В результаті проведення дослідження мікропотенціалу ПАТ «Мотор Січ» були виявлені наступні його слабкі та сильні сторони (табл. 1).

Таблиця 1

**Слабкі та сильні сторони мікропотенціалу ПАТ «Мотор Січ»**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- виробництво двигунів з унікальними характеристиками, диверсифікована продуктова лінійка;</li> <li>- тривалі історичні зв'язки з клієнтами;</li> <li>- партнерство з сильним розробником двигунів – КБ «Івченко-Прогрес»;</li> <li>- досвідчений і кваліфікований персонал;</li> <li>- До- та післяпродажне обслуговування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- висока частка продажів у Росії, що в існуючих умовах унеможливорює розвиток компанії;</li> <li>– недостатня ємність внутрішнього ринку;</li> <li>- низький рівень контролю за операційною діяльністю з боку акціонерів;</li> <li>- невизначеність стратегії.</li> </ul>

В результаті аналізу макропотенціалу ПАТ «Мотор Січ» були визначені такі ринкові можливості та загрози (табл. 2)

Таблиця 2

**Можливості та загрози макропотенціалу ПАТ «Мотор Січ»**

Ринкові можливості	Ринкові загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий ступінь зносу авіаційних парків;</li> <li>- зростання потреб у авіатехніці з вертикальним злетом, як для цивільних, так і для військових цілей;</li> <li>- постійні розробки нових продуктів, в т. ч. для проникнення в суміжні галузі;</li> <li>- проникнення на нові ринки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- неринкові урядові методи захисту внутрішніх ринків тих країн, в які компанія експортує продукцію;</li> <li>- корупція при державних закупівлях;</li> <li>- посилення конкуренції на ринку авіадвигунів;</li> <li>- політична нестабільність;</li> <li>- низький рівень інноваційності;</li> <li>- подорожчання імпортованих комплектуючих та сировини.</li> </ul>

Зіставимо отримані чинники для визначення можливих стратегій підприємства та подаль-

шого їх аналізу. З метою узагальнення сильних та слабких сторін підприємства, а також існуючих ринкових можливостей та загроз, узагальнимо їх в межах попередньої матриці SWOT-аналізу (табл. 3).

На основі перелічених чинників можна виділити окремі стратегії, що дозволяють реалізувати ринкові можливості мікропотенціалу і уникнути ринкових загроз макропотенціалу. Отже, ПАТ «Мотор Січ» доцільніше використовувати наступальні стратегії з позиції лідера у інноваційному розвитку, адже підприємство щорічно займається покращенням старих моделей двигунів та розробляє нові, що мають вузько-спеціалізований характер та використання [9]. Диференціація бізнесу допомагає компанії знизити ризик неприбутковості певної галузі і збереження своїх позицій у тому чи іншому секторі.

**Висновки.** Отже, управлінське обстеження сильних і слабких сторін, загроз та можливостей діяльності компанії (проведення SWOT-аналізу), надає інформаційну можливість для визначення та діагностики пріоритетів у напрямку розвитку складових макро- та мікропотенціалу підприємства. Для більш ефективного використання складових потенціалу ПАТ «Мотор Січ» топ-менеджмент компанії може проводитись за рахунок наступних кроків: розвиток виробни-

цтва власного обладнання та техніки як частини комплексних рішень, що дозволить знизити собівартість продукції та послуг без втрати якості; забезпечити стабільний інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства шляхом розробки та впровадження у виробництво прогресивних науково-технічних та конструкторсько-технологічних рішень, що спираються на новітні технічні та наукові інноваційні досягнення; розширення присутності ПАТ «Мотор Січ» шляхом активного просування продукції підприємства на світовому ринку, сервісного обслуговування та пошук нових ринків збуту; моніторинг змін на ринку авіаційної техніки, розробка нових перспективних видів продукції, вдосконалення стандартного набору послуг, що пропонує компанія своїм замовникам, пошук нових рішень. Для того, щоб був покладений міцний фундамент у просуванні продукції ПАТ «Мотор Січ» на міжнародні ринки, треба спочатку твердо закріпитися на внутрішньому ринку України. Державі необхідно зробити деякі важливі кроки: захист конкурентоздатних високотехнологічних підприємств галузі; державна підтримка підприємства у вигляді державних замовлень; надання державних субсидій та пільг; сприяння створенню замкнутої виробничої кооперації між українськими підприємствами; зміни у митному регулюванні та режимі.

Таблиця 3

## SWOT-аналіз ПАТ «Мотор Січ»

	<b>S – Сильні сторони</b>	<b>W – Слабкі сторони</b>
<b>О – Ринкові можливості</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий ступінь зносу авіаційних парків країн СНД, що потребують ремонту можна реалізувати завдяки сильній стороні після продажним обслуговуванням.</li> <li>2. Такі можливості як створення нового покоління двигунів та проникнення на ринки інших країн можуть бути виконані завдяки кваліфікованому та досвідченому персоналу.</li> <li>3. Створення авіадвигунів 5-го покоління має право на реалізацію завдяки партнерству «Мотор Січ» з «Івченко-Прогрес».</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення остаточної стратегії підприємства допоможе у завоюванні іноземних ринків та проникненню у суміжні галузі.</li> <li>2. Недостатня ємність ринку може бути знешкоджена завдяки виходу на нові ринки та у необхідності оновлення авіа-парків країн СНД.</li> <li>3. Висока частка ринку експорту до Росії також може бути знижена шляхом пошуку нових ринків збуту.</li> </ol>
<b>Т – Ринкові загрози</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Виробництво двигунів з унікальними характеристиками нівелює посилення конкуренції на ринку авіадвигунів.</li> <li>2. Тривалі історичні зв'язки з клієнтами також сприятимуть конкурентоспроможністю і виступати гарантією того, що клієнт буде зацікавлений у продовженні партнерських відносин.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Остаточний вибір напрямку стратегії підприємства допоможе зменшити таку загрозу як посилення конкуренції на міжнародному ринку авіабудування.</li> <li>2. Диверсифікація експорту допоможе підприємству мінімізувати ризики</li> </ol>

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов І.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 112 с.
2. Бріггем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Бріггем. – К.: ВАКАО, 2008. – 1000 с.
3. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський. – К.: ЦНЛ, 2013. – 368 с.
4. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика: навч.-метод. посіб. / Н.М. Євдокимова, А.В. Кирієнко. – К.: КНЕУ, 2015. – 110 с.
5. Велика радянська енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>



6. Демьяненко Б.С. Экспортной потенциал предприятий аграрно-промышленного комплекса Украины [Электронный ресурс] / Б.С. Демьяненко // Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2013>

6. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с

7. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна; «Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України». – Київ, 2005. – 220 с.

8. Гонча О.І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції [Текст]: дис. ... д.е.н.: 08.06.04 / Гончар Ольга Іванівна; «Хмельницький національний університет». – Хмельницьки, 2015. – 450 с.

9. ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com/rus/>

УДК 330.341.1

## РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОСТІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПОДАЛЬШИХ ПЕРСПЕКТИВ

### EFFECTIVENESS INNOVATION IN INDUSTRY: EVALUATION CURRENT STATE AND FUTURE PROSPECTS

**Шадура-Никипорець Н.Т.**

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

**Мініна О.В.**

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

*У статті здійснено кореляційно-регресійний аналіз даних, що характеризують результативність інноваційної та господарської діяльності підприємств промисловості України загалом та її переробної промисловості, виявлено зв'язок між обсягами витрат на інноваційну діяльність та показниками ефективності використання основних виробничих ресурсів: продуктивністю праці, фондовіддачі, рентабельністю оперативної діяльності.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, промисловість, ефективність, господарська діяльність, економічні ресурси, інвестиції, модернізація.

*В статье осуществлен корреляционно-регрессионный анализ данных, характеризующих результативность инновационной и хозяйственной деятельности предприятий промышленности Украины в целом и ее перерабатывающей промышленности, выявлена связь между объемами затрат на инновационную деятельность и показателями эффективности использования основных производственных ресурсов: производительностью труда, фондоотдачей, рентабельностью оперативной деятельности.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, промышленность, эффективность, хозяйственная деятельность, экономические ресурсы, инвестиции, модернизация.

*The study completed correlation and regression analysis of the impact of innovation on economic activities of industrial enterprises in Ukraine in general and its processing industry, found a correlation between the spending on innovations and effectiveness of resource utilization in the production, labor productivity, capital revenue and profitability.*

**Keywords:** innovation, industry, efficiency, economic activity, economic resources, investments, modernization.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Значення промисловості в економічному розвитку країни важко переоцінити. Промисловий потенціал та рівень прогресивності технологій важливий не лише для формування ефективної структури економіки, але впливає також і на статус країни на міжнародному рівні. Протягом років незалежності частка промисловості у ВВП України постійно скорочується: у 1990 р. вона становила 50,7%, у 1997 р. – 41,9%, у 2008 р. – 26,1%, а у 2015 р. – вже 20,1% [1]. З огляду на випереджувальні темпи розвитку сфери послуг у світі подібні зміни не мали б насторожувати, оскільки в більшості розвинених країн промисловість формує близько чверті ВВП: Франція, Велика

Британія, Італія, Японія (~25%), США – навіть менше (21%), Німеччина – дещо більше (38%) і лише в Китаї промисловість складає близько 50% ВВП. Однак в Україні причини інші: промислові підприємства змушені відповідати на зростання викликів та загроз перед їхньою діяльністю – скорочення попиту на внутрішньому та зовнішніх ринках, погіршення доступу до традиційного для багатьох галузей ринку Росії, подорожчання внутрішніх фінансових ресурсів, гостру потребу в оновленні основних фондів [2]. Крім того, порівнюючи технологічний рівень української промисловості із розвиненими країнами, очевидним стає невтішний висновок про її катастрофічне відставання від цивілізованого світу. Одним із ключових факторів цього відставання можна вважати недостатній рівень інно-

ваційного розвитку промисловості, в той час як у світі увага до цього питання постійно зростає. Уряди багатьох розвинутих країн та країн, що розвиваються, розглядають інноваційну діяльність як один із засобів стимулювання сталого економічного розвитку та підвищення добробуту населення. В Україні ж за 25 років незалежності не вироблено чіткого та системного підходу до того, як має розвиватися промисловість та не визначено місце в цьому процесі стимулювання інноваційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Інноваційному розвитку промислових підприємств та проблемам системного управління інноваційною діяльністю присвячена велика кількість наукових робіт, серед яких слід відзначити дослідження В.П. Александрової, І. Ансоффа, В.І. Бокія, О.М. Бородіної, О.І. Волкова, А.П. Гречан, М.П. Денисенка, М.Я. Дем'яненка, М. Джонка, С.М. Кваші, М.Ф. Кропивка, А.С. Лисецького, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, І.О. Тарасенко, Л.І. Федулової, Й. Шумперера, Ф. Янсена та інших. Однак багато проблем, пов'язаних з оцінкою ефективності інноваційної діяльності підприємств промисловості та її впливу на ефективність господарської діяльності підприємств загалом, залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінювання результативності інноваційної діяльності, а також її впливу на ефективність господарської діяльності підприємств вітчизняної промисловості.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основою динамічного розвитку промисловості на сучасному етапі має стати активізація інноваційної діяльності, перед якою стоїть завдання суттєво підвищити ефективність виробництва, вийти на новий технологічний рівень, відіграти роль ініціатора технологічного прориву та забезпечити поступове економічне зростання. Особливу увагу слід приділяти переробній промисловості, оскільки в структурі промисловості України вона має найбільшу частку (64,1% у 2015 р.). При цьому акцент повинен робитися на те, щоб усі наукові розробки швидко втілювалися в щось прикладне, представляли технологічні новинки на ринку.

Першим етапом оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств промисловості є порівняння вартості реалізованої інноваційної продукції та витрат на інноваційну діяльність (табл. 1).

У порівнянні з промисловістю в цілому переробна промисловість України за розглянутий період демонструє в середньому більш високу віддачу від інноваційних вкладень: кожна гривня, витрачена підприємствами переробної промисловості на інноваційну діяльність, приносила їм в середньому щорічно 4,31 грн. інно-

ваційної продукції, в той час як промисловість в цілому демонструвала середньорічну віддачу в 3,92 грн. Крім того, в переробній промисловості розрив між максимальним і мінімальним значеннями менший – 1,4 рази, ніж у промисловості – 1,7 разів.

Таблиця 1  
**Ефективність вкладень в інновації, грн./грн.**

Роки	Віддача від вкладень в інновації, грн./грн.	
	у промисловості	у переробній промисловості
2004	4,73	4,42
2005	4,35	4,12
2006	5,02	4,63
2007	3,71	3,63
2008	3,82	3,92
2009	3,95	4,19
2010	4,19	4,34
2011	2,96	5,07
2012	3,15	4,47
2013	3,75	4,31
2014	3,68	4,29
2015	3,71	4,37

*Джерело: розраховано авторами на основі даних, наведених у [1; 3]*

Віддача від вкладень в інновації у вигляді випуску і реалізації інноваційної продукції не може розглядатися в якості вичерпної характеристики ефективності інноваційної діяльності, особливо з огляду на той факт, що інноваційна продукція підприємств промисловості становила всього близько 2,5% в 2014 р. і 1,4% у 2015 р. від загального обсягу реалізованої промислової продукції [3]. Тому важливо визначити ступінь впливу інноваційної діяльності на динаміку показників ефективності господарської діяльності галузі.

Аналіз показників ефективності зазвичай зводиться до оцінки ефективності використання основних виробничих ресурсів, до яких традиційно відносяться природні, трудові, капітальні ресурси та підприємницькі здібності.

Основним показником ефективності використання трудових ресурсів, як відомо, є продуктивність праці. Її величина в промисловості за останні 10 років зросла у 3,65 разів [1], але це номінальна величина. У співставних цінах приріст продуктивності праці за цей період склав лише 12,5% [1]. Крім того, її величина у вітчизняній промисловості, в тому числі і переробній, у 2-3 нижча, ніж у розвинених країнах світу. Ми відстаємо навіть від країн СНД, за рівнем продуктивності праці в промисловості України поступається лише Молдова.

Розвинені країни проблему підвищення продуктивності праці вирішують шляхом пошуку більш економічного використання дорогих тру-

дових ресурсів і нарощування обсягів випуску за рахунок інноваційних підходів до виробництва, оскільки ефективна інноваційна діяльність безпосередньо впливає на продуктивність праці та інші результативні показники.

Проведений детальний аналіз та математичні обрахунки дозволили виявити досить тісний кореляційно-регресійний зв'язок між вкладеннями в інноваційну діяльність і продуктивністю праці в промисловості України (рис. 1).

Коефіцієнт детермінації, рівний 0,77, говорить про те, що у 77% випадків варіація рівня продуктивності праці у промисловості України визначається змінами обсягу витрат на інноваційну діяльність, а у 23% – дією інших факторів. Аналогічні розрахунки показали, що у переробній промисловості між розглянутими показни-

ками спостерігається ще більш тісний зв'язок (коефіцієнт детермінації – 0,92). За таких умов можна сподіватися на високу ефективність зусиль щодо активізації інноваційної діяльності в переробній промисловості.

Аналізуючи вплив інноваційної діяльності на ефективність використання капітальних ресурсів підприємств промисловості в цілому і переробної промисловості зокрема, було одержано відповідні регресійні моделі, що описуються рівняннями:

$$\begin{aligned} & \text{– для промисловості – } \Phi B = \frac{B_{i.d.}}{2186,18 + 0,73 \cdot B_{i.d.}} \\ & (R = 0,86); \\ & \text{– для переробної промисловості –} \\ & \Phi B = \frac{-150,16 \cdot B_{i.d.}}{B_{i.d.} - 11150,53} \quad (R = 0,96). \end{aligned}$$

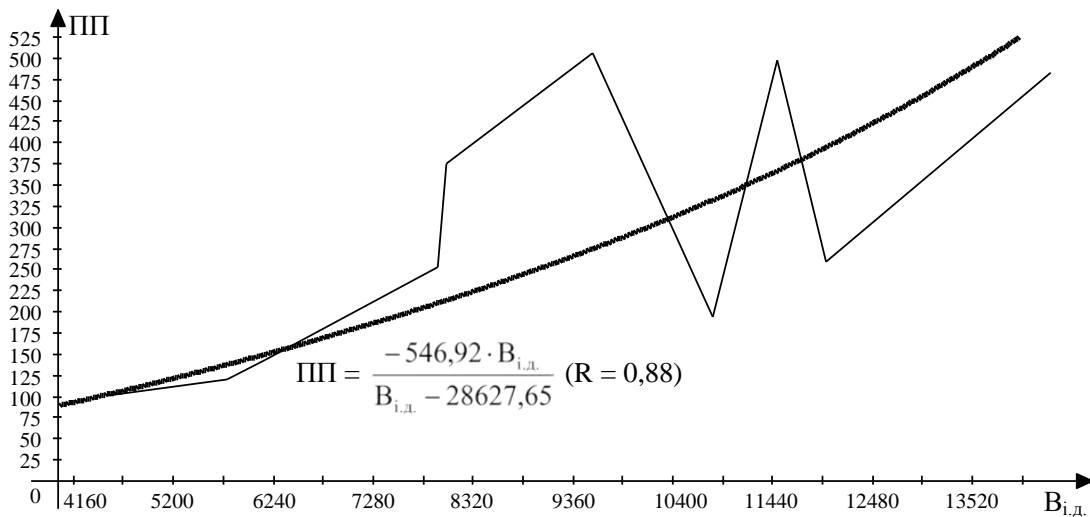


Рис. 1. Залежність продуктивності праці (ПП, млн. грн.) від обсягу витрат на інноваційну діяльність ( $B_{i.d.}$ , тис. грн./чол.) у промисловості

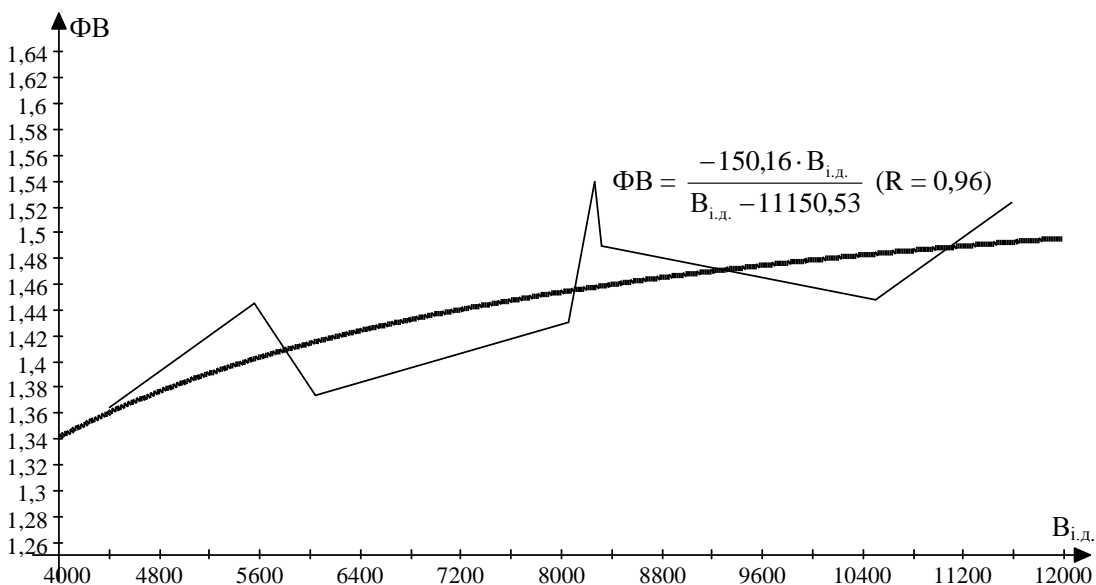


Рис. 2. Залежність фондівіддачі (ФВ, грн. / грн.) від обсягу витрат на інноваційну діяльність ( $B_{i.d.}$ , тис. грн./чол.) у переробній промисловості

Отже, як показують розрахунки, більш тісний зв'язок між загальним обсягом витрат на інноваційну діяльність та величиною фондівіддачі (ФВ, грн. / грн.) спостерігається в переробній промисловості – у 92% випадків зміни в обсягах витрат на інноваційну діяльність викличуть зміни в рівні ефективності використання капітальних ресурсів підприємств (рис. 2).

Досить висока щільність зв'язку між обсягом інноваційних витрат і розміром фондівіддачі в промисловості в цілому та переробній промисловості пояснюється в першу чергу тим,

що 80,7% і 81,5% (2015 р.) інноваційних витрат відповідно – це витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення [3].

Аналіз показав, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної промисловості інноваційна діяльність майже не впливає на прибутковість операційної діяльності – у переробній промисловості тільки 22% її змін залежать від обсягу інноваційних витрат, а в промисловості в цілому – 31%. Якщо врахувати, що лівову частку в загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності українських промислових

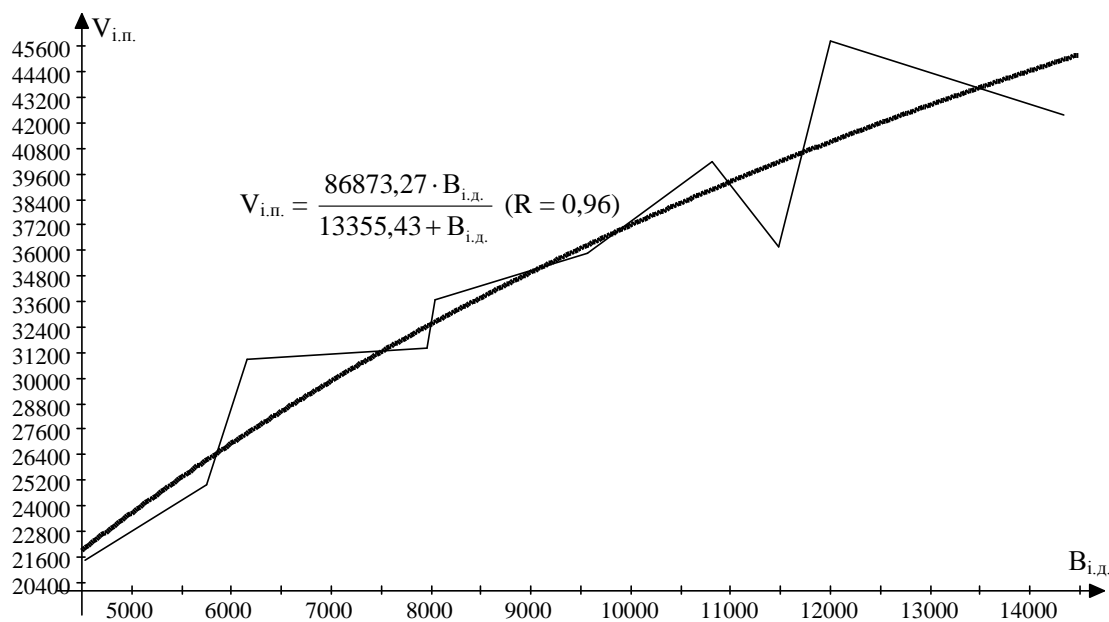


Рис. 3. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції ( $V_{i.п.}$ , млн. грн.) від суми витрат на інноваційну діяльність ( $B_{i.д.}$ , млн. грн.) у промисловості

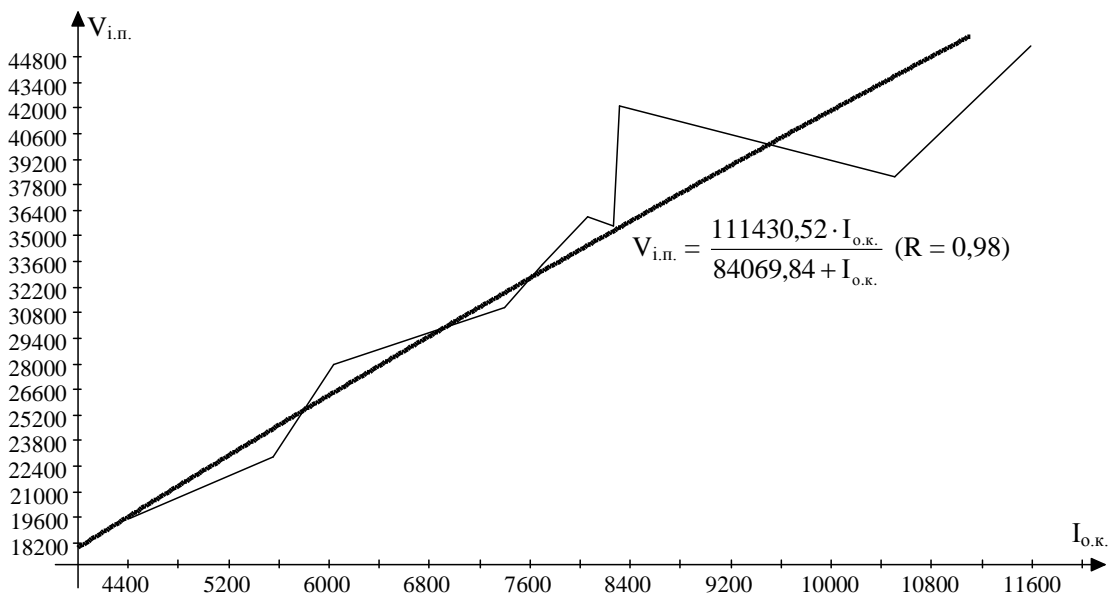


Рис. 4. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції ( $V_{i.п.}$ , млн. грн.) від обсягу інвестицій в основний капітал ( $I_{o.к.}$ , млн. грн.) у переробній промисловості

підприємств складають власні кошти, що формуються з прибутку, а результати цієї діяльності не чинять істотного впливу на прибутковість, вітчизняна промисловість потрапляє в замкнуте коло інноваційної неспроможності.

Тим не менш, обнадійливим фактом є виявлений тісний кореляційно-регресійний зв'язок між величиною витрат на інноваційну діяльність та обсягами реалізації інноваційної продукції:

$$- \text{ для промисловості } - V_{i.p.} = \frac{86873,27 \cdot B_{i.d.}}{13355,43 + B_{i.d.}}$$

( $R = 0,96$ ) (рис. 3);

$$- \text{ для переробної промисловості } - V_{i.p.} = \frac{381866,5 \cdot B_{i.d.}}{81191,82 + B_{i.d.}} \quad (R = 0,97).$$

Основна проблема як переробної, так і промисловості України в цілому полягає не тільки в малих обсягах фінансування наукових досліджень, не тільки в низькому рівні інноваційної активності, але, в першу чергу, в критичній технологічній відсталості вітчизняного виробництва. Зокрема, в Україні майже 60% інноваційної продукції створюють підприємства, що відносяться до галузей виробництва третього та четвертого технологічних укладів [4], в той час як у розвинених країнах світу більше 90% інвестицій вкладається у виробництва п'ятого і шостого технологічних укладів [5]. Вкрай застаріле обладнання позбавляє промислові підприємства можливості застосування сучасних технологій глибокої переробки сировини, технологій виробництва нових продуктів, впровадження останніх науково-технічних досягнень тощо. Введення в експлуатацію нового обладнання, що відповідає передовим світовим зразкам, або хоча б істотне оновлення технічного парку виробництва вимагає величезних обсягів інвестування. У той же час переважає в промисловості України середніх і великих підприємств підвищує шанси галузі на організацію високо-технологічного виробництва завдяки порівняно високій інвестиційній привабливості і наявності реальних можливостей акумулювати достатні інвестиційні потоки.

Активізація інвестиційного процесу в промисловості безпосередньо вплине на інноваційну діяльність та її результативність. Навіть при існуючому рівні інвестування спостерігається досить щільний зв'язок між обсягом інвестицій в галузь і обсягами реалізації інноваційної продукції, що підтверджується результатами кореляційно-регресійного аналізу відповідних статистичних даних: в промисловості в цілому варіація обсягів реалізованої інноваційної продукції у 86% визначається динамікою інвестицій, а в переробній ця варіація лише в 4% випадків визначається впливом інших факторів (рис. 4).

Саме тому вирішення проблеми пошуку інвестицій стає першочерговим завданням і на рівні підприємств, і на державному рівні в частині розробки і реалізації ефективної інвестиційної політики. Зокрема, для країн, що розвиваються, капітальні інвестиції у 2015 р. склали: Китай – 47%, Корея – 30%, Індія – 30%, Чехія – 25%, Естонія – 27%, Азербайджан – 25%, Молдова – 23%, Румунія – 23% ВВП [6]. В Україні ж цей показник склав менше 13% ВВП [1].

В рамках проведеного аналізу було визначено не лише ступінь впливу інноваційної діяльності на показники ефективності підприємств промисловості, але і виявлені основні фактори впливу на загальні обсяги реалізації, одним з яких є кількість впроваджених нових технологічних процесів. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу було побудовано трифакторні регресійні моделі для промисловості в цілому та переробної промисловості (табл. 2).

Одержані залежності демонструють зворотний зв'язок між обсягом виробництва і кількістю працюючих (при збільшенні кількості найманих працівників у промисловості на 1 тис. чол. обсяг реалізації скорочується на 404,21 млн. грн., у переробній промисловості – на 411,88 млн. грн.), що за умови нарощування темпів інноваційної діяльності в галузі можна розглядати як позитивний факт – впровадження нових технологій призводить до підвищення продуктивності праці, трансформуючи виробничі

Таблиця 2

## Ступінь впливу основних факторів виробництва на його результат

Рівняння регресії	Коефіцієнти еластичності		
	за чисельністю працюючих $E_{y_{x_1}}$	за обсягом інвестицій $E_{y_{x_2}}$	за кількістю інновацій $E_{y_{x_3}}$
Переробна промисловість			
$y = 1088484 - 411,88 \cdot x_1 + 8,53 \cdot x_2 + 119,44 \cdot x_3$ ( $R = 0,96$ )	-1,48	0,477	0,319
Промисловість			
$y = 1374835 - 404,21 \cdot x_1 + 9,72 \cdot x_2 + 183,04 \cdot x_3$ ( $R = 0,98$ )	-1,46	0,66	0,348

$x_1$  – кількість найманих робітників, тис. чол.;

$x_2$  – інвестиції в основний капітал, млн. грн.;

$x_3$  – впровадження нових технологічних процесів, од.

функції в менш працезалежні і перетворюючи промислове виробництво на менш трудомістке. У той же час прямий зв'язок з обсягом інвестицій і кількістю нових технологічних процесів свідчить про те, що в результаті збільшенні перших на 1 млн. грн., а других на одиницю обсяг реалізації промисловості збільшується на 8,53 і 119,44 млн. грн. відповідно, переробної промисловості – на 9,72 і 183,04 млн. грн. відповідно. При існуючому рівні фінансування інновацій та активності інноваційної діяльності в галузі ці два фактори забезпечують недостатній приріст обсягів реалізації, але виявлена регресійна залежність свідчить про наявність перспектив розвитку галузі на основі інноваційної моделі в майбутньому.

Аналіз динаміки розглянутих показників за останній 10 років дозволив визначити коефіцієнти еластичності обсягу реалізації за розглянутими факторами (табл. 2):

- коефіцієнт еластичності обсягу реалізації за чисельністю працюючих в галузі;
- коефіцієнт еластичності обсягу реалізації за обсягом інвестицій в основний капітал;
- коефіцієнт еластичності обсягу реалізації за кількістю впроваджених нових технологічних процесів.

Зокрема, перший коефіцієнт показує, що при збільшенні чисельності працюючих на 1% обсяг реалізації продукції у промисловості скоротиться на 1,48%, а у переробній – на 1,46%. Аналогічно й інші коефіцієнти еластичності.

Отримані значення коефіцієнтів ще раз підтверджують вкрай низький ступінь впливу інноваційної діяльності на обсяги реалізації в галузі при нинішньому рівні інноваційної активності, оскільки обсяги її здійснення менші, ніж ті, які

мають бути для країн з аналогічним станом розвитку економіки. Така ситуація пояснюється і відсутністю інноваційної стратегії розвитку промисловості, і відсутністю в загальній стратегії підприємств галузі блоку техніко-технологічної модернізації виробництва, а на державному рівні – ефективної інноваційної політики, фінансової підтримки інновацій і формування новаторського типу мислення у виробника. Ігнорування цього факту неухильно веде Україну до збільшення технологічного розриву з розвиненими країнами світу.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. На сьогодні можна з упевненістю стверджувати, що промисловість України загалом і переробна промисловість зокрема матимуть перспективи лише за умови вибору інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку. Подальші дослідження в цьому напрямку необхідно зосередити на удосконаленні методики оцінки ефективності зазначеної стратегії, для чого можуть бути використані інструменти детермінованого факторного аналізу, що дозволяють визначити вплив змін обсягу інвестицій в основні засоби і в інновації, а також їх фондоддачі, на зміну величини результативного показника – обсягу реалізованої продукції.

Для отримання повної картини потрібен порівняльний аналіз ефективності інвестицій в основні засоби і витрат на інноваційну діяльність. Залежно від результату можна робити висновки про необхідність прискорення темпів розвитку інноваційної діяльності в промисловості. Активізація інноваційного процесу вирішить проблему забезпечення сталого зростання галузі і зможе забезпечити стабільну конкурентну позицію промисловості України на світових ринках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Антоненко Г., Захаров А. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка / Г. Антоненко, А. Захаров [Електронний ресурс]. – Центр економічної стратегії, 2015. – 19 с. – Режим доступу: [http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces\\_industrial\\_policy\\_20150810\\_ukr.pdf](http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf).
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 257 с.
4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / [А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104,с.
5. Новицький В.Є. Інституційне регулювання в умовах кризи: реалії та імперативи [Електронний ресурс] / Є.В. Новицький // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20104.html>.
6. Innovation statistics [Електронний ресурс] // Eurostat: [сайт]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Innovation\\_statistics#Database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics#Database).

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### PROJECT-ORIENTED MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AIRCRAFT CONSTRUCTION ENTERPRISES

**Мохонько Г.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Бузель Д.В.**

магістр,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

*У статті досліджено особливості інноваційного розвитку підприємств авіабудівної галузі, що слугують передумовами впровадження проектно-орієнтованого управління на них. Розглянута специфіка проектно-орієнтованого управління та запропонована система проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком авіабудівного підприємства. Визначені можливості для розвитку авіабудівного підприємства, що забезпечуються переходом до проектно-орієнтованої системи управління.*

**Ключові слова:** проектно-орієнтоване управління, інноваційний розвиток, авіабудування, управління проектами, управління інноваційним розвитком.

*В статье исследованы особенности инновационного развития предприятий авиационной отрасли, что служат предпосылками внедрения проектно-ориентированного управления на них. Рассмотрена специфика проектно-ориентированного управления и предложена система проектно-ориентированного управления инновационным развитием авиационного предприятия. Определены возможности для развития авиационного предприятия, которые обеспечиваются переходом к проектно-ориентированной системе управления.*

**Ключевые слова:** проектно-ориентированное управление, инновационное развитие, авиационное предприятие, управление проектами, управление инновационным развитием.

*The article deals with the features of innovative development of enterprises Aircraft defined as the branch that are prerequisites for the implementation of project-oriented management to them. Research the specifics of project-oriented development of innovative aircraft construction enterprises. Identified opportunities for development of aircraft building enterprises that provided transition to project-oriented management system.*

**Keywords:** project-oriented management, innovative development, aircraft engineering, project management, innovative development.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, в умовах жорсткої конкуренції, виграють ті підприємства, що здатні вчасно відреагувати на стан ринку, переналаштувались на випуск затребуваної продукції і зробити це з меншими затратами, ніж інші. Основною особливістю авіабудівної галузі є тісний зв'язок операційних (виготовлення деталей, вузлів та агрегатів) і проектних (складання літака) процесів. Виходячи з того, що значна частина авіабудівних підприємств є проектно-орієнтованими по суті, виникає потреба удосконалення проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком цих підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Здійснений аналіз літературних джерел доводить, що питанню проектно-орієнтованого управління на підприємстві приділяється недостатньо уваги. Зокрема, питання проектно-орієнтованого управління розглядаються в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Г. Шатілова [5], В. Гафіатулліна [4], Ю. Теслі, Є. Сініцина [6] та ін. Проте, незважаючи на отримані результати в області проектно-орієнтованого управління, залишається значна частина питань, що присвячені зосередженню цього управління саме на інноваційному розвитку конкретно авіабудівних підприємств.



**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз особливостей інноваційного розвитку підприємств авіабудівної галузі, характеристика проектного-орієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства, його передумов для авіабудівних підприємств та формування системи проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком авіабудівного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасність створює для промислових підприємств середовище високої конкуренції, диктуючи умови, які вимагають ґрунтовних перетворень в усіх напрямках діяльності підприємства. Підприємство змушене формувати унікальні і беззаперечні конкурентні переваги своєї продукції. Тут рушійною силою, спроможною забезпечити високу конкурентоздатність підприємства, підвищення ефективності виробництва та покращення якості продукції, є інноваційний розвиток підприємства.

Інноваційний розвиток підприємства як об'єкт управління та аналізу доцільно розглядати з позиції процесу та з позиції результату: 1) інноваційний розвиток підприємства – це процес розвитку за рахунок формування та використання інноваційного потенціалу, спрямований на якісні зміни стану підприємства; 2) інноваційний розвиток підприємства – це позитивні якісні зміни стану підприємства (що знаходять відображення в підвищенні показників ефективності діяльності, конкурентоздатності, зростання ринкової вартості, тощо) в результаті здійснення інноваційної діяльності, формування та ефективного використання інноваційного потенціалу [1, с. 77].

У сучасному авіабудуванні управління інноваційним розвитком відіграє чи не найважливішу роль. Освоєння нових технологій в галузі авіабудування відноситься до пріоритетних напрямів інноваційної діяльності України відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.10.2012 р. [2], оскільки авіабудування здатне забезпечити високий рівень доходів держави у вигляді податків і зборів; створити велику кількість висококваліфікованих робочих місць; спри-

яти переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку на основі використання перспективних технологій і прикладних наук та ін..

Галузева специфіка авіабудівної галузі характеризується такими особливостями:

- технічна складність продукції;
- висока наукоємність продукції;
- тривалий цикл виготовлення продукції;
- висока капіталоемність виробництва

обумовлюється потребою в значному інвестуванні на стадії розробки та випробувань.

Окрім зазначених особливостей авіабудівної галузі, авіабудівні підприємства України стикаються у своїй діяльності з низкою проблем, основними з яких є:

1. Недостатність обсягів серійного виробництва та продажів літаків, що стримує зростання ефективності галузі.

2. Зростання дефіциту кваліфікованих кадрів через низьку у порівнянні з провідними світовими авіавиробниками заробітною платою на українських авіабудівних підприємствах.

3. Недосконала структура управління підприємствами авіабудування, що ґрунтується на лінійно-функціональній організаційній структурі, і як наслідок, збільшення часових та фінансових витрат на реалізацію проекту.

4. Недостатня державна підтримка, що не порівнювана з рівнем державної підтримки у країнах ЄС, США та РФ.

З огляду на галузеву специфіку авіабудівної галузі та низку наявних у ній проблем, з'являється потреба у ефективному управлінні інноваційним розвитком підприємства. Інноваційний розвиток авіабудівного підприємства відбувається в умовах діяльності підприємства, що зазвичай поділяється на постійну і проектну. Проектна діяльність пов'язана зі створенням нових продуктів або послуг і, в силу своєї новизни, менш передбачувана, ніж постійна, має більш високу частку невизначеності, і відповідно, підвищені ризики. Саме управління проектною діяльністю визначає успіх авіабудівного підприємства на ринку. Проектно-орієнтоване управління підприємством передбачає управ-

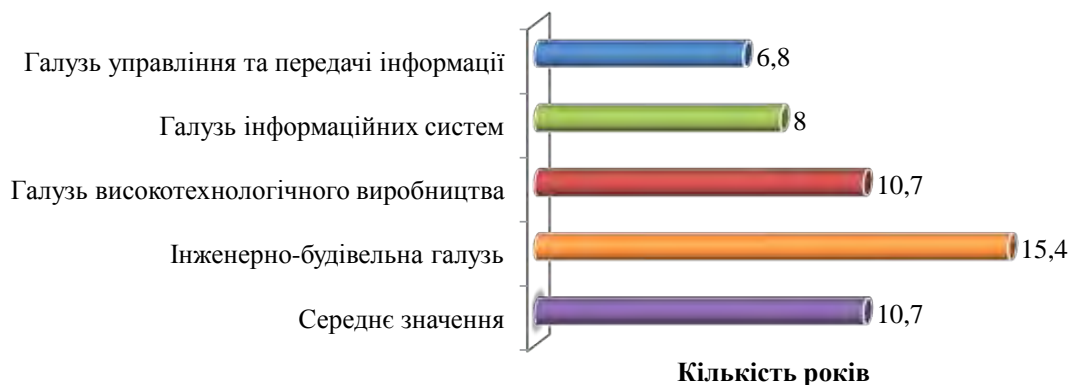


Рис. 1. Досвід використання управління проектами за галузями, р.

Складено на основі [3]

ління не підприємством як таким, а його портфелем проектів. Вся діяльність розбивається на програми, спрямовані на досягнення конкретних цілей підприємства, а вже в рамках програм виконуються окремі проекти. Кожен проект, по суті, автономний, а можливість його існування визначається виключно критеріями відповідності стратегічним цілям підприємства і забезпечення необхідної норми рентабельності.

Хоча управління проектами – напрямок менеджменту, що за останні роки досить динамічно розвивається, це одна з наймолодших областей знань, яка тільки починає розвиватися і детально вивчатися. Дослідження 38 міжнародних компаній з чотирьох різних галузей, проведеного вченими з Каліфорнійського університету в Берклі виявило середнє значення часу використання управління проектами по всіх тестованих організаціях – 10,7 року (рис. 1). Загалом, досвід використання управління проектами становить від 1 року до 50 років, а середнє значення – 15,4 року для інженерно-будівельної галузі, 10,7 року для галузі високотехнологічного виробництва, 8 років для галузі інформаційних систем і 6,8 років для галузі управління та передачі інформації. Так, 61% досліджуваних організацій мав досвід управління проектами менше 10 років [3].

Таким чином, бачимо, що компанії тільки недавно почали застосовувати в своїй діяльності управління проектами (авіабудування відноситься до галузей високотехнологічного виробництва, де середній досвід використання проектно-орієнтованого управління становить 10,7 р.), і пройшло ще недостатньо часу, щоб побачити і усвідомити всі вигоди і переваги, які воно несе.

При управлінні інноваційним розвитком авіабудівних підприємств необхідно звернути увагу на певні особливості (передумови):

- для підвищення ефективності розвитку авіабудування необхідно здійснювати ранжування і виділення найбільш пріоритетних напрямків технологічних і наукових розробок;
  - необхідно сформулювати єдиний стратегічний план проведення дослідно-конструкторських і дослідницьких робіт, що реалізуються у вигляді комплексних проектів;
  - ключову увагу необхідно приділити проектам, спрямованим на розробку інноваційних конкурентоспроможних технологій;
  - організацію виробництва слід проводити на основі модернізації авіаційних підприємств шляхом впровадження технологічних нововведень, здатних підвищити ефективність виробництва, скоротити часові витрати по розробці і впровадженню інноваційної продукції, підвищити також продуктивність праці, використовуючи сучасні технології менеджменту персоналу, використовувати інформаційні системи для управління бізнес-процесами та системи менеджменту якості;
  - розширення коопераційних зв'язків з профільними вищими навчальними закладами, науковими організаціями, галузевими підприємствами та інноваційними компаніями [4, с. 560].
- З вищевикладеного можна зробити висновок, що для підвищення конкурентоздатності та успішності функціонування підприємств авіабудування необхідно забезпечити їх готовність до реалізації інноваційних проектів. Проте, на українському ринку характерна ситуація, коли безліч проек-

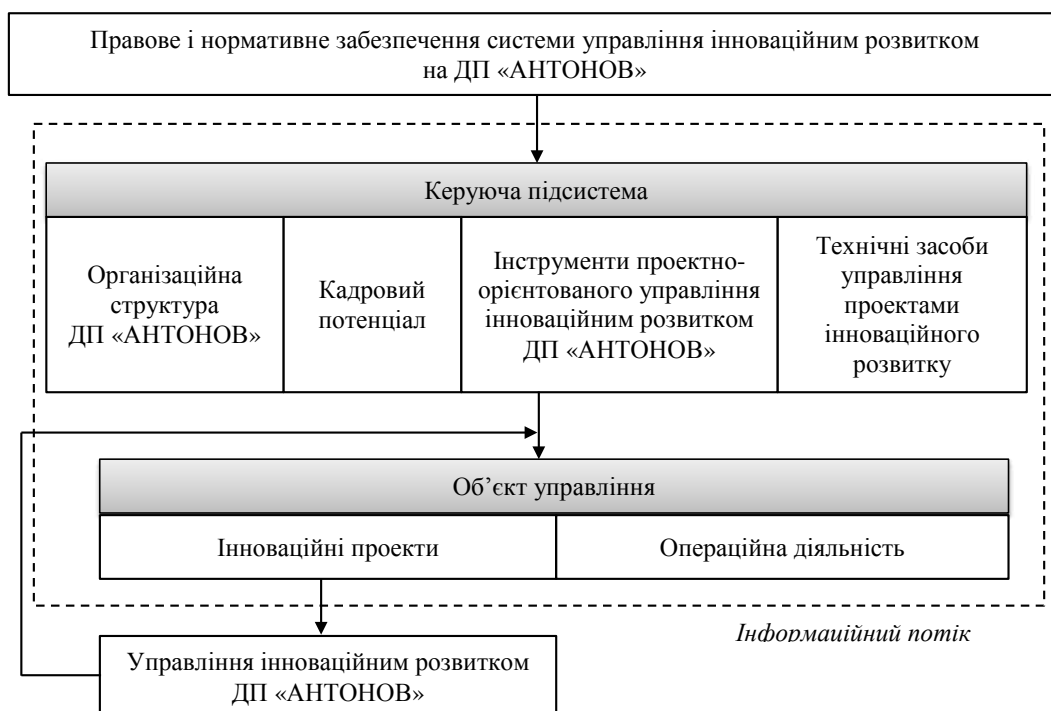


Рис. 2. Система проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком ДП «АНТОНОВ»

тив управляється засобами функціонального або процесного менеджменту. При цьому акцент ставиться на процесі, а не на досягненні цілей і результатів кожного окремого проекту, що в свою чергу веде до неефективного управління проектами підприємства загалом [5]. Готовність до інноваційного розвитку підприємств авіабудування може бути забезпечена за рахунок впровадження технологій проектно-орієнтованого управління, в т.ч. і за рахунок розроблення ефективної системи проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком. Розглянемо таку систему на прикладі найбільшого в Україні розробника та виробника авіаційної техніки – ДП «АНТОНОВ».

Таким чином, бачимо, що для ефективного функціонування системи проектно-орієнтованого управління доцільно забезпечити єдність керуючої підсистеми, яка включала б в себе не тільки проектну організаційну структуру, а й кадровий потенціал з достатнім рівнем кваліфікації (в т.ч. професійна підготовка керівників проектів в області управління); ефективне застосування інструментів проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства; технічні засоби управління інноваційним розвитком підприємства (інтеграція інформаційної системи управління проектами в загальну інформаційну систему). Збалансувавши усі названі частини керівної підсистеми, доцільно знайти оптимальне співвідношення операційної і проектно-орієнтованої діяльності підприємства і забезпечити ефективне управління з метою інноваційного розвитку.

Зміна системи управління авіабудівного підприємства на проектно-орієнтовану відкриває перед ним можливості для розвитку [6]:

– дозволяє гнучко і швидко адаптувати структуру підприємства (в т.ч. організаційну): змінювати, замінювати або виводити зі складу підприємства неефективні структури;

– підвищує рентабельність проектів, за рахунок зниження матеріальних та часових витрат на виконання проектів, а отже підвищує рентабельність діяльності загалом;

– забезпечує виконання виключно вигідних для підприємства проектів;

– підвищує результативність незадіяних безпосередньо в проектній діяльності підрозділів;

– дозволяє оптимізувати портфель проектів, розробити доцільну та ефективну програму;

– знижує ризики і невизначеність при виконанні нових для підприємства проектів;

– дозволяє виконувати більшу кількість проектів за той же час за рахунок оптимізації розподілу ресурсів;

– підвищує конкурентоздатність підприємства загалом.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

1. Особливості інноваційного розвитку авіабудівних підприємств, що характеризуються високою наукоємністю продукції, наявністю проектно-орієнтованої у діяльності підприємств, недосконалістю існуючої системи управління інноваційним розвитком, створюють передумови для впровадження на таких підприємствах системи проектно-орієнтованого управління.

2. Запропонована система проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком авіабудівного підприємства передбачає збалансування усіх складових керуючої системи (організаційна структура, кадровий потенціал, інструменти проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства, технічні засоби управління інноваційним розвитком) в умовах наявності проектно-орієнтованої діяльності, та оптимальне співвідношення операційної і проектно-орієнтованої діяльності підприємства для забезпечення інноваційного розвитку.

3. Зміна системи управління авіабудівного підприємства на проектно-орієнтовану відкриває перед ним можливості підвищення рентабельності проектів, оптимізації розподілу ресурсів, забезпечення гнучкості діяльності та підвищення конкурентоздатності підприємства.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з визначенням інструментарію оцінювання впровадженої проектно-орієнтованої системи управління інноваційним розвитком на авіабудівних підприємствах.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та проблеми аналітичного забезпечення в умовах індикативного управління [Електронний ресурс] Л.О. Волощук // Бізнесінформ. – 2014. – № 11 – Режим доступу: [http://www.business-inform.net/pdf/2014/11\\_0/75\\_79.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2014/11_0/75_79.pdf)

2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 16.10.2012 р. [Електронний ресурс] // Верховна рада України / Офіційний веб-портал – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

3. Данилова І.А. Проектный подход в управлении инновациями на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.business-inform.net/pdf/2012/10/62\\_65.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2012/10/62_65.pdf)

4. Гафиатуллин В.А. Особенности проектного управления инновационным развитием комплекса предприятий авиационной промышленности: параметры и модели [Електронний ресурс] В.А. Гафиатуллин // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 5 – Режим доступу: <http://www.fundamental-research.ru/pdf/2016/5-3/40341.pdf>

5. Проектно-ориентированное управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / . – Москва, 2004. – 25 с.

6. Синицын Е.В. Проектно-ориентированное управление предприятием [Електронний ресурс] / Е.В. Синицын // БрайнКрафт. – Режим доступу: <https://sites.google.com/a/braincraft.ru/braincraft/specialnye-predlozenia/poem>

УДК 339.1

## УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМВІДНОСИНАМИ УЧАСНИКІВ РИНКОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КРИЗИ

### MANAGEMENT OF PARTICIPANT'S RELATIONSHIP OF MARKET PROCESSES IN CRISIS

**Ніконова М.І.**  
здобувач, підприємець,  
ФЛП Ніконова М.І.

*Стаття розкриває сучасну і актуальну тему формування системи ефективного управління комерційним підприємством в умовах економічної кризи. Виявлені основні фактори ефективного рефлексивного управління комерційною діяльністю підприємства. Особливу увагу приділено рефлексивному аналізу взаємин учасників ринкових процесів, для виявлення напрямків ефективної взаємодії комерційних підприємств зі споживачами і забезпечення стійкої конкурентної переваги. Основним науковим результатом статті слід вважати подальший розвиток моделі рефлексивних ігор для визначення споживчої привабливості.*

**Ключові слова:** споживчі переваги, система управління, прогнозування попиту, рефлексія, рефлексивне управління, рефлексивні ігри.

*Статья раскрывает современную и актуальную тему формирования системы эффективного управления коммерческим предприятием в условиях экономического кризиса. Выявлены основные факторы эффективного рефлексивного управления коммерческой деятельностью предприятия. Особое внимание уделено рефлексивному анализу взаимоотношений участников рыночных процессов, для выявления направлений эффективного взаимодействия коммерческих предприятий с потребителями и обеспечения устойчивого конкурентного преимущества. Основным научным результатом статьи следует считать дальнейшее развитие модели рефлексивных игр для определения потребительской привлекательности.*

**Ключевые слова:** потребительские предпочтения, система управления, прогнозирование спроса, рефлексия, рефлексивное управление, рефлексивные игры.

*The article reveals the contemporary and urgent topic of forming a system of effective management of a commercial enterprise in the economic crisis. The main factors of effective reflexive control of commercial activities of the enterprise were identified. Particular attention is paid to the reflexive analysis of relations between the participants of market processes, to identify areas of effective interaction of businesses with consumers and to ensure a sustainable competitive advantage. Main scientific achievements of the article should be considered as continued development of the model of reflexive games to determine consumer appeal.*

**Keywords:** consumer preferences, the control system, demand forecasting, reflection, reflective management, reflexive games.

**Постановка проблеми.** У сучасній теорії управління одним із перспективних напрямів взаємодії організації з іншими учасниками ринкових процесів є теорія рефлексивних ігор. У системі ефективного управління в умовах кризи застосування рефлексивних методів може використовуватися в процесі управління споживчою поведінкою потенційних клієнтів, оскільки рефлексія дозволяє цілеспрямовано впливати на потоки інформаційного впливу. Крім того, рефлексивні методи управління є порівняно низьковитратними відносно цінових і досить ефективними. Тим не менше, використання апарату рефлексивного управління в системі взаємодії організації зі споживачами є слабо вивченими.

Рефлексивне управління у господарській діяльності організацій включає в такі основні елементи:

- 1) вивчення потенційних споживачів;
- 2) вивчення мотивів потенційного клієнта;
- 3) дослідження можливостей наданого продукту;
- 4) вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції;
- 5) дослідження рекламної діяльності;
- 6) визначення найбільш ефективних способів просування продукту (послуги) від організації до потенційного клієнта.

У процесі вивчення споживачів визначається структура переваг. Керівництво організації повинно знати цільових клієнтів.

Ключове питання в інформаційному управлінні – вивчення мотивів потенційного клієнта. В рамках аналізу мотивів поведінки вивчаються не тільки їх смаки і звички, а й звичаї і нахили поведінки (стереотип мислення), що дозволяє

прогнозувати особливості поведінки певних соціальних груп на майбутнє і проводити адекватну організаційну політику.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми** дослідження полягає у виявленні очікувань (рефлексії) споживачів щодо дослідженої організації та наданого нею на ринок продукту. Одночасно з виявленням очікувань, необхідно з'ясувати, яким чином надати потенційним клієнтам нові продукти (послуги), на кого орієнтувати рекламу.

Одним із важливих аспектів інформаційного маніпулювання є використання слабких місць конкурентів. Для цього необхідне вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції.

На базі зібраної та обробленої інформації створюється комплекс моделей і методів рефлексивного управління економічною поведінкою учасників ринкових процесів (як фізичних, так і юридичних осіб).

Формування систем ефективного управління організаціями в умовах кризи будується на моделюванні і прогнозуванні взаємовідносин учасників ринкових процесів. В основі такого типу процесів лежать стимули – внутрішні спонукальні мотиви, обумовлені сукупністю зовнішніх і внутрішніх причин. Зовнішніми факторами виступає господарське середовище, яке характеризується різними економічними параметрами. До числа внутрішніх факторів належать первинні бажання людей і прагнення до передбачуваності і гарантованості майбутнього (сім'ї, добробуту, особистого здоров'я і т.д.).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує кілька поширених підходів моделювання споживчого попиту. Класична постановка моделі попиту, представлена в роботах Е.Е. Слуцького [1], Дж. Хікса [2] зазвичай називається неокласичною моделлю раціонального споживача і виглядає як модель максимізації корисності

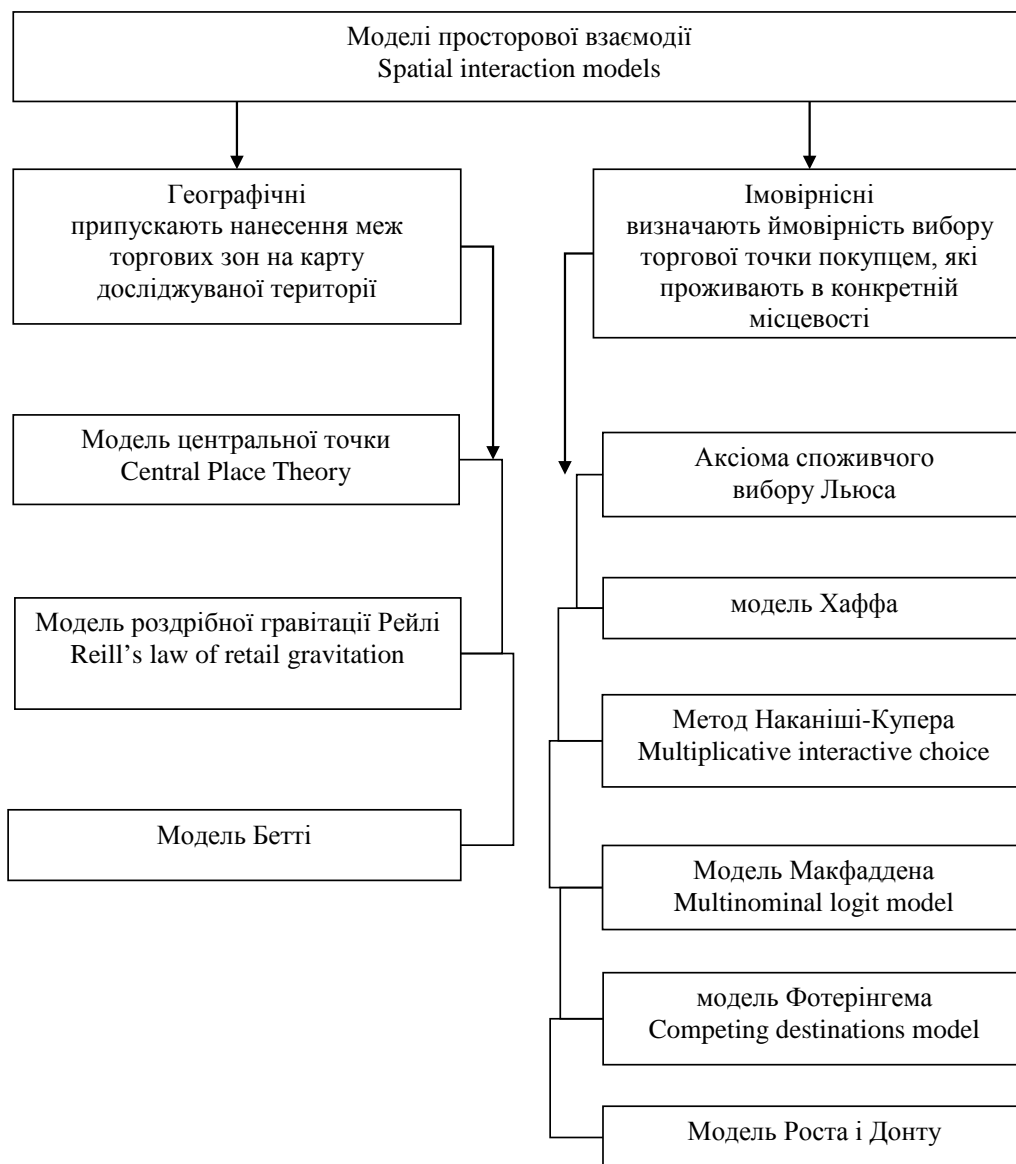


Рис. 1. Моделі просторової взаємодії

споживача при обмеженні ресурсів на безліч доступних товарів (послуг). Однак така постановка не враховує низку факторів, що відносяться до нецінового стимулювання попиту і не може відобразити проблему вибору.

Для моделювання індивідуального попиту на ринку І.Г. Поспелов [3] пропонує уявити поведінку споживача як нелінійний стохастичний процес дискретного характеру. Такий підхід видається найбільш адекватним реальній поведінці споживачів, проте досить складний для його кількісного представлення. Тому на практиці частіше застосовуються прості детерміновані безперервні і прямі залежності.

#### Виклад основного матеріалу дослідження.

Поведінку споживачів формалізувати за допомогою математичних моделей досить складно. Моделювання функціональної залежності попиту на продукт досліджуваної організації найчастіше базується на моделях просторової взаємодії, які припускають, що споживач найімовірніше придбає продукцію, яка продається ближче до нього, ніж у більш віддалених центрах при виконанні заданих параметрів якості виведеного організації на ринок продукту. Ці моделі діляться на два класи: географічні та ймовірні (рис. 1) [4].

Географічні моделі були створені для формалізації процесу визначення меж ділового простору конкретної організації. Імовірнісні – показують можливу кількість споживачів при відповідності продукту їх вимогам. Після чого, отримані ймовірності, використовуються для обчислення розміру області впливу.

Розглядаючи наявні моделі з погляду аспектів споживчої привабливості, можна відзначити недостатній опис у сучасних умовах параметрів інфраструктури, маркетингу та навколишнього середовища. У зв'язку з цим при моделюванні взаємовідносин учасників ринкових процесів необхідно враховувати психологію поведінки шляхом введення в математичну модель вектор споживчих переваг  $X$ . У вектор  $X$  входять контрольовані чинники, що описують якість організації з точки зору споживача. Досліджувані характеристики споживчих переваг є гетерогенними один до одного, отже, оцінка вектора  $X$  можлива з використанням механізмів комплексного оцінювання. На практиці комплексного оцінювання отримали широке застосування кваліметричні моделі, де результатом стає середньозважена оцінка [5]. У нашій роботі скористаємося геометричною моделлю (1), тому що вона рекомендується для використання при об'єднанні неоднорідних показників:

$$\bar{X} = \prod_{i=1}^n X_i^{q_i} \quad i = 1 \dots n \quad (1)$$

де  $q_i$  – це зважені коефіцієнти, в своїй сумі рівні 1,  $X_i$  – значення  $i$ -ої характеристики по відношенню до шкали [0,10].

Модель попиту досліджуваної організації за вибраний проміжок часу може бути представлена залежністю (2):

$$D_i(E) = P_i \cdot N_i \cdot E_v, \quad i = 1 \dots n \quad (2)$$

де  $P_i$  – імовірність залучення досліджуваної групи споживачів,  $N_i$  – кількість ймовірних покупців в зоні  $i$ ,  $E_v$  – середні витрати жителів на товари  $v$  – типів в обраному періоді,  $n$  – кількість досліджуваних районів.

Для знаходження імовірності залучення споживачів використовуємо модель рефлексивних ігор. Параметри  $N_i$  і  $E_v$  знайдемо на підставі даних Державної служби статистики.

Розглянемо відносини учасників досліджуваної групи з точки зору рефлексії В.А. Лефевра.

Виводимо кожного учасника ринкових відносин в досліджуваному місці у вигляді суб'єкта для розгляду взаємин і впливів всередині групи для подальшого аналізу доцільності та ефективності вибору місця розташування для здійснення комерційної діяльності підприємства.

Аналіз поведінки групи виконується в такій послідовності:

1) визначається склад групи ( $A_1, A_2, \dots, A_n, n \geq 1$ ) і відносини між її учасниками (союз або конфлікт) для побудови графа відносин  $G$ .

2) задається набір дій з відношенням реалізованості для кожного з суб'єктів досліджуваної групи ( $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \dots, \alpha_s$ ), розглядається як універсальна множина  $M$ .

3) будується матриця впливів  $\|p_{ig}\|$ , де  $p_{ig} \in M$ . У рядках зазначено впливи, які надаються учасником групи на себе і на інших, по стовпцях – впливи, одержувані від себе та інших. Елементи вигляду  $r_{kk}$  – це вибір суб'єкта групи, який знаходиться за допомогою рішення рівняння виду (3).

$$Ax + B\bar{x} = x \quad (3)$$

Рівняння має рішення за умови  $A \geq B$ .

4) на підставі декомпозиції графа групи будується діагональна форма  $\Phi$ , яка представляє собою одночасно структуру рефлексії суб'єкта та ієрархію образів себе, і функцію вибору кожного з учасників групи. Тепер учасники групи розглядаються як змінні, і кожному з них відповідає одна і та ж функція (4):

$$\Phi = \Phi(A_1, A_2, \dots, A_n) \quad (4)$$

Ця функція розглядається як модель ментальної генерації вибору.

5) важливу роль для формальної процедури обчислення значень форми  $\Phi$  грає функція (5), тому що рівняння виду (3) можуть бути записані в експоненційній формі.

$$\Phi(a, b) = a + \bar{b} = a^b \quad (5)$$

Граф відносин групи і впливу інших учасників накладають певні обмеження на вибір досліджуваного суб'єкта. Така модель дозволяє обчислювати ймовірнісні напрямки вибору кожного з учасників [6].

6) визначення імовірності залучення споживачів з ближньої торгової зони в досліджуване комерційне підприємство здійснюється за формулою (6):

$$P(A) = \frac{m_A}{n} \quad (6)$$

де  $m_A$  – прийнятний набір реалізованих альтернатив для суб'єкта  $A$ ,  $n$  – загальна кількість можливих реалізованих альтернатив.

Для визначення імовірності залучення споживачів з ближньої торгової зони приймемо такі припущення:

1) будемо вважати, що всі конкуренти знаходяться на одному рівні розвитку власної господарської діяльності, тому вони об'єднані в одну рідну групу учасників досліджуваних відносин,

2) ближню торгову зону розглянемо як єдиний район,

3) жителів досліджуваної території розглянемо як єдину сукупність,

4) припустимо, що інтереси групи споживачів і досліджуваних торговельних об'єктів повністю взаємно задовольняють один одного і маю між собою відносини союзу, а інтереси між торговими підприємствами природним чином розрізняються і носять відношення конфлікту між собою,

5) граф відносин розглядаємо з точки зору зовнішнього спостерігача.

Досліджуємо групу, що складається з трьох суб'єктів: досліджуваного комерційного підприємства ( $A_1$ ), групи підприємств-конкурентів ( $A_2$ ) і групи споживачів, які проживають в ближній зоні  $Z_1$  ( $A_3$ ).

Уявімо її у вигляді графа  $G$  з бінарними відносинами союзу і конфлікту (рис. 2). Граф декомпозований, отже, ми його можемо представити у вигляді полінома і діагональної форми, для отримання рівняння вибору.

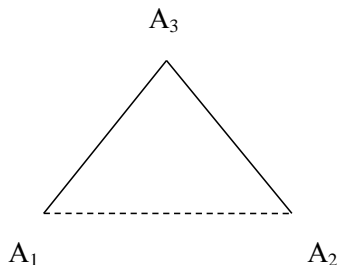


Рис. 2. Граф відносин в групі

Задамо набір дій  $\{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_s\}$ , де  $S \geq 1$  з унарним ставленням реалізованості для ведення успішної господарської діяльності на підставі проведених маркетингових досліджень. Для кожного учасника групи цей набір буде розглядатися як універсальна множина  $1$ . Безліч всіх підмножин універсальної множини, включаючи порожнє, інтерпретується як множина альтернатив, і позначимо його  $M$ .

Суб'єкт  $A_1$  – досліджуване комерційне підприємство, якому для ведення успішної господарської діяльності необхідно задовольнити сучасні вимоги клієнтів. Для цього був використаний вектор особистих переваг  $\bar{X}$  як параметр, що описує рівень відповідності сучасним вимогам споживачів. Задамо набір дій з унарним ставленням реалізованості:  $\alpha_1$  – відповідність підприємства параметрам вектора особистих переваг.

$1 = \{\alpha_1\}$  – піддається реалізації.

$0 = \{\}$  – піддається реалізації.

Суб'єкт  $A_2$  – підприємства-конкуренти, можуть виконати той же набір дій.

Суб'єкт  $A_3$  – сукупність споживачів ближньої зони, може виконати 2 дії  $\alpha_2$  – здійснити покупку у досліджуваного підприємства,  $\alpha_3$  – зробити покупку у конкурентів.

$1 = \{\alpha_2, \alpha_3\}$  – піддається реалізації.

$\{\alpha_2\}$  – піддається реалізації.

$\{\alpha_3\}$  – піддається реалізації.

$0 = \{\}$  – піддається реалізації.

Під час моделювання вибору досліджуваних суб'єктів, вплив інших суб'єктів на певний суб'єкт буде представлено на мові його власної множини альтернатив.

Матриця впливів  $\|p_{ij}\|$ ,  $i = 1, \dots, n$ ;  $j = 1, \dots, n$ ; де  $p_{ij} \in M$ ;  $p_{ij}$  – альтернатива, до вибору якої суб'єкт  $A_i$  схиляється суб'єкта  $A_j$ , елемент  $p_{kk}$  – інтенція суб'єкта  $A_k$ , матиме вигляд (рис 3).

	$A_1$	$A_2$	$A_3$
$AA_1$	$A_1$	$0$	$\{\alpha_2\}$
$AA_2$	$0$	$A_2$	$\{\alpha_3\}$
$AA_3$	$1 = \{\alpha_1\}$	$1 = \{\alpha_1\}$	$A_3$

Рис. 3. Матриця впливів

Використовуючи граф відносин  $G$  (рис. 1), напишемо поліном (7):

$$A_3 (A_1 + A_2) \quad (7)$$

На його основі побудуємо діагональну формулу  $\Phi$  (8), що представляє одночасно і ієрархію образів себе (рис. 4), і функцію вибору кожного суб'єкта:

$$X = [A_3(A_1 + A_2)] \quad (8)$$

образи себе, які є у  
другого образа себе

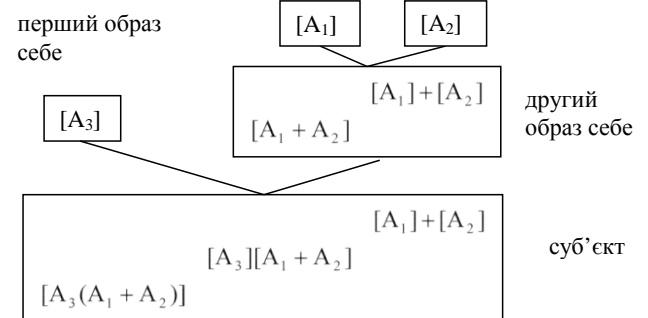


Рис. 4. Ієрархія образів себе

Розглянемо форму (8) у вигляді експоненційної формули і спростимо її (9):

$$X = A_3(A_1 + A_2) = A_1 + A_2 + \overline{A_3} \quad (9)$$

суб'єктам  $A_1, A_2, A_3$ , відповідають наступні рівняння (10, 11, 12):

$$A_1 = A_1 + A_2 + \overline{A_3} \quad (10)$$

$$A_2 = A_1 + A_2 + \overline{A_3} \quad (11)$$

$$A_3 = A_1 + A_2 + \overline{A_3} \quad (12)$$

Наведемо рівняння до виду  $A_i = AA_i + BA_i$ , (де  $i = 1, 2, 3$ ) (13, 14, 15):

$$A_1 = A_1 + (A_2 + \overline{A_3})A_1 \quad (13)$$

$$A_2 = A_2 + (A_1 + \overline{A_3})A_2 \quad (14)$$

$$A_3 = (A_1 + A_2)A_3 + \overline{A_3} \quad (15)$$

Значення для підстановки беруться з відповідних стовпців матриці впливів.

Для досліджуваного комерційного підприємства отримуємо рівняння (16):

$$A_1 = A_1 + \{0\}A_1 \quad (16)$$

Дане рівняння можна вирішити, тому що  $A=1$ ,  $B=0$ . В цьому випадку існує два рішення  $\{A_1, \}$ . Досліджуване підприємство знаходиться в стані свободи вибору.

Для групи підприємств-конкурентів отримуємо рівняння (17):

$$A_2 = A_2 + \{0\}A_2 \quad (17)$$

Оскільки  $A=1$ ,  $B=0$ ,  $A \supset B$ , то рівняння так само має рішення, яке задовольняє нерівності (18):

$$1 \supseteq A_2 \supseteq 0 \quad (18)$$

Отже, підприємства-конкуренти так само знаходяться в стані свободи вибору, тому що можуть реалізувати будь-яку альтернативу із заданої їм множини дій.

Для групи споживачів отримуємо рівняння (19):

$$A_3 = \{\alpha_2, \alpha_3\}A_3 + \overline{A_3} \quad (19)$$

де  $A=\{\alpha_2, \alpha_3\}=1$ ,  $B=1$ . У цьому випадку  $A=B$ , з чого випливає, що рішення єдине. Група споживачів є суперактивною, тому що при будь-якому впливі на неї інших суб'єктів вибирається альтернатива 1.

Визначимо ймовірність залучення групи споживачів  $A_3$  за результатами рівняння для  $A_3$ , в досліджуване комерційне підприємство  $A_1$  за формулою (6) і отримаємо (20):

$$P(A_1) = \frac{1}{1} = 1 \quad (20)$$

Отже, при заданих відносинах і наборі дій в досліджуваній групі ймовірність залучення групи споживачів дорівнює 1.

Тепер введемо поняття рефлексивного управління. В даному дослідженні під рефлексивним управлінням мається на увазі будь-який вплив одного суб'єкта на іншого або на групу суб'єктів. Розрізняють чотири типи рефлексивного управління: маніпулювання за допомогою впливів, маніпулювання шляхом зміни відносин,

маніпулювання порядком значущості і вплив на неусвідомлену сферу суб'єкта [7].

Прийmemo наступне припущення, кожен учасник дослідження виробляє вибір альтернативи з безлічі  $\{0,1\}$ .

У даній роботі використаний перший тип рефлексивного управління – маніпулювання впливом. Схема така: досліджуване підприємство бажає, щоб споживач вибрав альтернативу 1 і для цього здійснює вплив за допомогою вектора особистих переваг  $\bar{X}$ . Граф відносин на рис. 2, йому відповідає поліном (7) і діагональна форма (8). Спростивши, знаходимо, що форма еквівалентна своєму поліному. Рівняння для групи споживачів набуває вигляду (15), де  $A=A_1+A_2$ ,  $B=1$ . З чого випливає, що рівняння має рішення при  $A_1+A_2=1$ .

Нехай група підприємств-конкурентів не робить рефлексивного впливу на досліджувану групу споживачів ( $A_2 = 0$ ), в цьому випадку (21)

$$A_3 = A_1A_3 + \overline{A_3} \quad (21)$$

Отже,  $A_3=A_1$ . Значить, якщо досліджуване підприємство бажає, щоб споживачі вибрали альтернативу 1, то його вплив має бути 1 – споживачі підкоряються впливам комерційного підприємства. Якщо,  $A_1$  необхідно, щоб  $A_3$  перейшов в стан фрустрації, то його вплив має дорівнювати 0. У цьому випадку ми отримуємо рівняння (20),

$$A_3 = \overline{A_3} \quad (20)$$

З цього, випливає, що досліджувана група споживачів не в змозі зробити вибір.

**Висновки.** Поведінка досліджуваних учасників ринкових відносин було проаналізовано за допомогою теорії рефлексивних ігор. Були передбачені індивідуальні вибори всіх суб'єктів групи. І вказані можливі напрями надання рефлексивного управління отриманими результатами виборів досліджуваних учасників відносин.

Для моделювання функції попиту були виявлені ключові елементи ефективного управління:

1) величина вектору споживчих переваг, яка реально відображає наявність продукту для споживача як територіальну, так і фінансову,  
2) ймовірність залучення споживачів.

Таким чином, ефективна діяльність будь-якої організації неможлива без прогнозування попиту на власний продукт. Тому розробка науково-обґрунтованої моделі прогнозування попиту є одним із пріоритетних завдань ефективної системи управління організацією в умовах кризи. Комплекс вимог до моделі прогнозування попиту включає в себе такі параметри, як простота реалізації на практиці, невисока ресурсоемність, швидкість реакції на зовнішні впливи.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Слуцкий Е.Е. Экономические и статистические произведения Selected works in economics and statistics: избранное / Е.Е. Слуцкий. – М.: Эксмо, 2010. – 1150 с.
2. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Джон Р. Хикс; пер. с англ. / под ред. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 487 с.
3. Поспелов И.Г. Динамическое описание коллективного поведения на рынке / И.Г. Поспелов // Математическое моделирование: методы описания и исследования сложных систем / под ред. А.А. Самарского, Н.Н. Моисеева, А.А. Петрова. – М.: Наука, 1989. – С. 157-174.
4. Сайт интернет-проекту «Корпоративный менеджмент». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfin.ru/press/practical/2007-10/01.shtml>.
5. Варжапетян А.Г. Квалиметрия: учеб. пособ. / А.Г. Варжапетян. – Спб.: СПбГУАП., 2005. – 176 с.
6. Лефевр В.А. Лекции по теории рефлексивных игр / В.А. Лефевр // М.: Когито-Центр, 2009. – 218 с.
7. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр // М. Когито-Центр, 2003. – 496 с.

УДК 334.716:339.1:005.591.6

## КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

### INNOVATIONS COMMERCIALIZATION AS OBJECTIVE FACTOR OF EFFICIENT FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Олефіренко О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет

*У статті обґрунтовано необхідність поглиблення досліджень щодо управління процесом комерціалізації інновацій, а також розглянуто сутність цього процесу. Детально охарактеризовано учасників процесу комерціалізації інновацій промислових підприємств, можливі сфери виникнення конфліктів між різними учасниками та наведено приклади можливих проблем. Розглянуто забезпечення процесу комерціалізації інновацій.*

**Ключові слова:** бізнес, держава, інновації, комерціалізація, підприємство, промисловість, процес.

*В статье обоснована необходимость углубления исследований по управлению процессом коммерциализации инноваций, а также рассмотрена сущность этого процесса. Подробно охарактеризованы участники процесса коммерциализации инноваций промышленных предприятий, возможные сферы возникновения конфликтов между различными участниками и приведены примеры возможных проблем. Рассмотрено обеспечение процесса коммерциализации инноваций.*

**Ключевые слова:** бизнес, государство, инновации, коммерциализация, предприятие, промышленность, процесс.

*The necessity of deepening the research on managing the process of innovations commercialization and the essence of this process are substantiated in the article. The stakeholders of innovations commercialization of industrial enterprises are described in detail, as well as possible areas of conflicts between different participants. The examples of possible problems are indicated. The support for the process of innovations commercialization is examined.*

**Keywords:** business, government, innovations, commercialization, enterprise, industry, process.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан світової економіки вимагає від країн швидкого та динамічного розвитку інноваційної діяльності. Нехтування принципами інноваційного розвитку та інвестування ненаукоємних галузей призводить до конкурентного відставання держави на світових ринках. Таким чином, логічним є те, що ключовим чинником успіху держави на міжнародній арені є рівень її інноваційного розвитку. У діяльності підприємств розвинутих країн інновації та технологічний розвиток є важливими засобами вирішення соціально-економічних завдань. Високий рівень розвитку технологій у постіндустріальній економіці дозволить трансформувати одні види ресурсів в інші й стимулювати процеси створення нового багатства.

Прагнення зменшити економічний розрив між розвинутими країнами і країнами, які розвиваються зумовлює необхідність створення сприятливого інноваційного клімату в останніх з метою активізації інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності. Для досягнення цієї мети

необхідно розробити і науково обґрунтувати систему управління інноваційною діяльністю підприємств, яка враховує особливості впровадження діяльності в країнах, що розвиваються і водночас, дозволяє повною мірою використовувати позитивний досвід розвинутих країн.

Безумовно, на сьогодні, враховуючи нестабільну ситуацію на ринку, жодних гарантій щодо повернення інвестицій у нові продукти чи технології не існує, проте наявними є методи нівелювання ризику та збільшення ймовірності успішності реалізації інноваційних проектів. Однією з таких форм є комерціалізація інновацій як окремих бізнес-процесів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання інноваційного розвитку економіки загалом та суб'єктів господарювання зокрема широко висвітлюються у наукових роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Проте, проблематика процесу комерціалізації інновацій досліджується фрагментарно. Так, серед провідних зарубіжних фахівців, які присвятили свій

науковий пошук означеній проблемі варто відзначити Б. Бозмен [1], Т. Лааманена [2], Д. Гідеона [3], Лі Ю. [4], В. Мухопата [5], О. Наумова та О. Захарова [6] та багатьох інших. Серед авторитетних вітчизняних вчених необхідно відзначити роботи О. Ляшенка [7], А. Комеліної [8], Л. Антонюка [9], Г. Ступнікера [10], І. Павленка [11] та багатьох інших. У роботах зазначених вчених ґрунтовно досліджено погляди на трактування сутності поняття «комерціалізація інновацій», постулати формування механізму комерціалізації інновацій, місце цього процесу в системі управління підприємством тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Більшість наукових робіт розкривають окремі аспекти процесу комерціалізації інновацій, пов'язані з вибором форм та ключових учасників цього процесу, ідентифікацією збутових можливостей інноваційної продукції суб'єкта господарювання та пошуком оптимальних джерел фінансування процесу комерціалізації інновацій. Поряд з цим, ціла низка питань, пов'язаних із організацією процесу комерціалізації інновацій на рівні окремих підприємств, залишається не вирішеною остаточно.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ключових засад комерціалізації інновацій на промислових підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить вітчизняний досвід, поточне реформування науково-технічного комплексу відбувається за принципами постійних змін пріоритетів, без забезпечення реальної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові здобутки з боку реального сектора економіки тощо. Доволі суттєвою перешкодою для імплементації інновацій підприємствами України можна вважати також відсутність фінансових резервів у межах підприємства або групи підприємств, а також значні витрати на впровадження інновацій. Поряд з цим, забезпечення ефективного розвитку промислового підприємства сьогодні неможливе без інновацій. Враховуючи застарілість вітчизняного обладнання, його енергоємність, значні

потужності промислових підприємств України та наявність кваліфікованого персоналу, саме інноваційно-активна діяльність здатна забезпечити конкурентні переваги на міжнародних ринках промислової продукції.

У цьому контексті особлива роль відводиться процесу комерціалізації інновацій. Варто зауважити, що у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі сформувалося три ключових протиріччя під час дослідження теоретичного базису процесу комерціалізації інновацій [12]:

- перше протиріччя пов'язане з поглядами науковців на досліджувану категорію винятково як на ринковий збут інновацій без урахування розробки нагальних сучасних нововведень;

- друге протиріччя передбачає трактування комерціалізації як інструменту, який забезпечує реалізацію інновацій на мікрорівні;

- третє протиріччя розкриває комерціалізацію інновацій як статичний процес, тоді як на практиці це динамічний ринковий механізм, який відображає зміни на сучасних ринках.

Отже, у загальному розумінні, комерціалізація інновацій, перш за все, пов'язана із розробкою та реальним впровадженням інновацій, а по-друге, із фінансовим, організаційним та ін. забезпеченням цього процесу. Як влучно було зазначено у роботі [11], процес комерціалізації інновацій характеризується підвищеним ступенем ризикованості, оскільки реакція потенційних споживачів на розроблений інноваційний продукт є непередбачуваною та складно піддається прогнозуванню. У цьому контексті особливої уваги заслуговують учасники процесу комерціалізації інновацій, оскільки визначення досліджуваної категорії змінюється залежно від того, під кутом зору якого учасника вона (категорія) розглядається.

Усіх учасників процесу комерціалізації інновацій доцільно розділити на три великі групи: розробники, покупці (інвестори), посередники [11; 13] та розглядати у відповідній єдності або за принципом системності, який передбачає обов'язкову орієнтацію кожного з представників на отримання прибутку від інноваційних розробок. Так, група

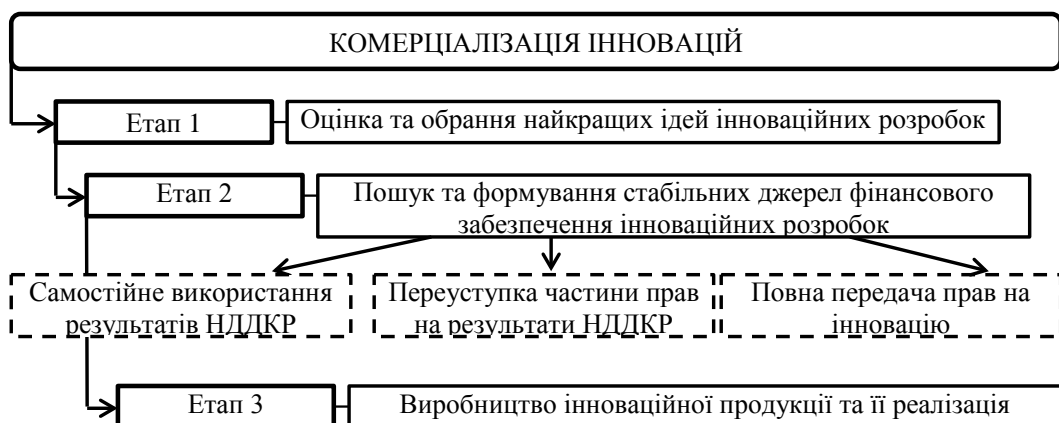


Рис. 1. Процес комерціалізації інновацій

розробників представлена достатньо широко і включає безпосередньо підприємства, науково-дослідні інститути, колективи вчених та окремо винахідників. Друга група учасників процесу комерціалізації інновацій представлена державою (державні програми, замовлення, фонди), недержавними фондами та грантодавцями, венчурними фондами та «бізнес-янглолами», великими та середніми підприємствами. Група посередників включає консалтингові компанії, центри комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу інновацій, біржі інновацій, центри просування технологій. Наявність та важливість останньої групи учасників обумовлена різними підходами розробників інновацій до організації процесу їх комерціалізації.

Відповідно до сучасної зарубіжної практики на рис. 1 в узагальненому вигляді представлено процес комерціалізації інновацій. Кожен із представлених на рис. 1 етапів ідентифікує окремий бізнес-процес, який характеризується наяв-

ністю великої кількості елементів та складних зв'язків між ними.

Важливе підґрунтя формує трикутник забезпечення процесу комерціалізації інновацій, який складається з фінансового, організаційного та нормативно-правового забезпечення. Коротко охарактеризуємо кожен з них.

В Україні фундаментом нормативно-правового забезпечення процесу комерціалізації інноваційних розробок є Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [14] та законодавство у сфері інтелектуального права, оскільки не завжди кінцевим власником інновації є її розробник. Важливо також зауважити про наявність регіональних центрів підтримки інноваційного розвитку, які розташовані у м. Дніпропетровськ, м. Львів, м. Ужгород, м. Київ, м. Одеса, м. Вінниця, м. Луцьк, м. Харків, м. Миколаїв. Серед іншого, вагоме місце належить державно-приватному партнерству. Тож, держава не лише ство-

Таблиця 1

**Сфери виникнення конфліктів між учасниками процесу комерціалізації інновацій**

<b>Сфера виникнення конфлікту</b>	<b>Можливі проблеми</b>
Наука	<ul style="list-style-type: none"> <li>– низька якість наукових розробок;</li> <li>– занадто високі ціни;</li> <li>– низька мотивація та відсутність зацікавленості серед дослідників у проведенні конкретних наукових досліджень і розробок;</li> <li>– низький рівень довіри до партнерів;</li> <li>– невідповідність теоретичних наукових розробок практичній дійсності та попиту на ринку</li> </ul>
Відносини з державою	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективне державно-приватне партнерство;</li> <li>– відсутність ефективно налагодженого механізму зворотного зв'язку;</li> <li>– наявність адміністративних бар'єрів;</li> <li>– неефективність програм державної підтримки інноваційних підприємств;</li> <li>– неефективність державної інноваційної та інвестиційної політики;</li> <li>– прогалини у законодавстві</li> </ul>
Підприємницьке середовище	<ul style="list-style-type: none"> <li>– негативний вплив макроекономічних чинників та зовнішнього середовища;</li> <li>– нерозвиненість фінансових ринків;</li> <li>– недостатньо розвинена інфраструктура підтримки інноваційних процесів;</li> <li>– відсутність зацікавленості у імплементації наукових розробок;</li> <li>– застарілість обладнання та технологій, швидкий моральний знос основних фондів;</li> <li>– невідповідність роботи підприємств міжнародним стандартам;</li> <li>– низька якість менеджменту</li> </ul>
Інноваційна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> <li>– негнучкість інноваційної діяльності;</li> <li>– високий термін окупності інноваційних розробок;</li> <li>– високі комерційні ризики;</li> <li>– проблема сприйняття інновацій;</li> <li>– висока вартість імплементації інноваційних розробок;</li> <li>– неефективна система інноваційного ризик-менеджменту;</li> <li>– проблеми зі збутом інноваційної продукції</li> </ul>
Залучення ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проблеми із залученням кадрових ресурсів (невідповідність кваліфікації персоналу поточним потребам; висока вартість кадрових ресурсів тощо);</li> <li>– проблеми із залученням фінансових ресурсів (відсутність зацікавленості у інвесторів; неможливість отримати кредит, державне цільове фінансування тощо);</li> <li>– проблеми із виробничими потужностями (необхідність та занадто висока вартість закупівлі нового обладнання для виробництва інноваційної продукції; застаріле обладнання, що підвищує вартість кінцевого продукту; відсутність технологій тощо)</li> </ul>

рює правове поле для розробників інновацій, але й підґрунтя для розширення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Організаційне забезпечення комерціалізації інновацій напряму пов'язане зі сприятливими умовами в країні щодо створення кластерних наукових об'єднань, технопарків, нових компаній тощо. Це сприяє стимулюванню діяльності науково-дослідних інститутів, інтеграції політики у сфері науки та техніки з промисловою політикою в країні. Фінансове забезпечення процесу комерціалізації інноваційних розробок також напряму залежить від інтегрованості держави у цей процес, що має прояв у забезпеченні сприятливих умов для розвитку венчурного бізнесу, надання державних кредитів, підтримки малих та середніх підприємств, підтримки механізму інноваційного посередництва між розробниками інновацій та безпосередньо бізнесом [15; 16].

Повертаючись до дослідження учасників комерціалізації інновацій, зауважимо, що їх перелік суттєво впливає на організацію та управління цим процесом, а також обсяги та джерела фінансування. Так, наприклад, не кожне підприємство має необхідні потужності для забезпечення усього циклу комерціалізації інновацій та власну науково-дослідну частину, що обумовлює необхідність або приймати участь у науково-дослідних розробках поряд з іншими учасниками, володіючи лише частиною права на інноваційну розробку, або придбати уже готову інноваційну розробку й забезпечувати її вихід на ринок у якості інноваційного продукту. У цьому контексті важливу роль відіграє розвиток та кількість науково-дослідних інститутів, що функціонують у країні. Такі організації можуть відрізнитися за формою власності та підпорядкування, проте, як свідчить досвід розвинених країн, вони здатні у повному обсязі забезпечувати ринок інновацій новими ідеями, технологіями, знаннями. Поряд із цим, найбільш важливим є ефективно налагоджений

механізм трансферу технологій у бізнес-середовище через відповідні канали: інжиніринг, лізинг, франчайзинг, ліцензування та патенти, технічне навчання, промислова кооперація. Це прямо впливає на інноваційний бізнес-цикл «розробник – виробник – споживач».

Поряд із зазначеним, важливо відзначити, що велика кількість учасників у процесі комерціалізації інновацій створює загрозу виникнення конфлікту між ними. Так, можна виділити п'ять груп конфліктів між учасниками комерціалізації інновацій, які представлені в табл. 1.

Важливо розуміти, що всі учасники процесу комерціалізації інновацій тісно пов'язані і мають співпрацювати на кожному етапі реалізації цього процесу. Це забезпечить уникнення суперечок та суттєво підвищить ефективність результатів.

**Висновки.** Більшість сучасних підприємств дійшли висновку про нагальну необхідність та важливість імплементації інноваційних розробок у свою діяльність. Це обумовлено, з одного боку, глобалізаційними тенденціями у світовій економіці, що спонукає підприємства до пошуку нових засобів забезпечення своєї конкурентоздатності, а з іншого – необхідністю освоєння нових технологій, що забезпечують зростання прибутковості бізнесу та оптимізації діяльності за рахунок переміщення капіталу у сфери з більш високою продуктивністю та прибутковістю. Також, саме інноваційна діяльність суб'єктів господарювання сприяє прискоренню економічного зростання та розвитку країни загалом.

Таким чином, необхідність налагодження та забезпечення ефективності процесу комерціалізації інновацій є об'єктивною умовою сьогодення, що не лише створює матеріальні блага та відповідну вартість, але й формує новий попит на ринку, зміщує акценти у виробничій діяльності підприємств різних сфер господарювання, формує нові способи заміщення основного капіталу та забезпечує підвищення рівня дохідності інноваційної діяльності підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bozeman B. Commercialization of federal laboratory technology: results of a study of industrial partners / B. Bozeman // *New Technology-Based Firms in the 1990s*. – London: Paul Chapman Publishing, 1997. – Vol. 3. – P. 127–139.
2. Autio E. Measurement and evaluation of technology transfer: Review of technology transfer mechanisms and indicators / E. Autio, T. Laamanen // *International Journal of Technology Management*. – 1995. – Vol. 10, № 7–8. – P. 643–664.
3. Gideon D. Markman Research and Technology Commercialization / Gideon D. Markman, Donald S. Siegel, Mike Wright // *Journal of Management Studies*. – 2008. – 45: 8 December. – С.1401-1423.
4. Lee Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // *Policy Studies Journal*. – 1994. – Vol. 22, № 2. – P. 384–399
5. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.
6. Наумов А.Ф., Захарова А.А. Коммерциализация научных результатов как стадия инновационного процесса // *Инновационная деятельность*. – 2013. – № 2 (25). – С. 46-51.
7. Ляшенко О.М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: монографія / О.М. Ляшенко; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 366 с.

8. Комеліна А.А. Наукові засади формування механізму комерціалізації інноваційних технологій / А.А. Комеліна // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 35–41.
9. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом / Г.Л. Ступнікер // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С.163-170.
11. Павленко І.А. Актуальні механізми комерціалізації інновацій / І.А. Павленко // Агросвіт, 2015. – № 5. – С. 25-28.
12. Новикова Е.Н. Развитие инфраструктуры коммерциализации результатов инновационной деятельности: дисс. на соиск. уч. степ. кандидата экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями / Е.Н. Новикова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. – 210 с.
13. Слободянюк Н.А. Участники коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта / Н.А. Слободянюк // Вісник НТУ «ХПІ», 2012. – № 58. – С. 160-171.
14. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 45. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
15. Комков Н.И., Бондарева Н.Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения / Н.И. Комков, Н.Н. Бондарева // Проблемы прогнозирования, 2007. – № 1. – С. 4-28.
16. Маева А.С., Зонова О.В. Проблемы коммерциализации инноваций на пути построения инновационной модели экономики / А.С. Маева, О.В. Зонова // Экономический журнал, 2011. – № 21. – С. 33-43.

## АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

## ANALYSIS AND IMPROVEMENT CASH MANAGEMENT ENTERPRISES OF THE DAIRY INDUSTRY

**Павлова С.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства,  
Житомирський державний технологічний університет

**Шпакевич А.М.**

студентка,  
Житомирський державний технологічний університет

*У статті здійснено аналіз надходжень та витрат грошових коштів та фінансових результатів діяльності підприємств молокопереробної галузі, визначена роль управління грошовими потоками в системі ефективного управління підприємством, обґрунтовано необхідність та визначені основні етапи забезпечення фінансової рівноваги шляхом збалансування грошових потоків, виділені шляхи оптимізації грошових надходжень досліджуваних підприємств.*

**Ключові слова:** грошовий потік, планування, оптимізація, стратегічні цілі, управління грошовим потоком.

*В статье проведен анализ доходов и расходов денежных средств и финансовых результатов деятельности предприятий молокоперерабатывающей отрасли, определена роль управления денежными потоками в системе эффективного управления предприятием, обоснована необходимость и определены основные этапы обеспечения финансового равновесия путем сбалансирования денежных потоков, определены пути оптимизации денежных поступлений исследуемых предприятий.*

**Ключевые слова:** денежный поток, планирование, оптимизация, стратегические цели, управление денежным потоком.

*In the article the income analysis and cash expenditures and financial results of activity of the enterprises of the dairy industry, defines the role of cash flow management in the system of effective management of the enterprise, the necessity and the basic steps to ensure financial equilibrium by balancing cash flow, defined ways to optimize cash flows investigated enterprises.*

**Keywords:** cash flow, planning, optimization, strategic goals, cash flow management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для підприємства, що працює в ринкових умовах, однією з основних засад ефективної діяльності є безперервний рух грошових коштів, що забезпечує функціонування усіх видів діяльності підприємства, сплати зобов'язань та забезпечення розширеного відтворення. Тому основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток.

Нині в Україні спостерігається тенденція до скорочення виробництва молочної продукції, зниження рентабельності виробництва та

неплатоспроможності підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів аналізу, планування та оптимізації грошових потоків. Отже, дослідження питань управління грошовими потоками у таких умовах є першочерговим та актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням сутності управління та оптимізації грошових потоків займалась значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: І.О. Бланк, М.Д. Білик, Ю. Брігем, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, Л.О. Лігоненко, І.А. Маркіна, А.М. Поддєрьогін, В.П. Савчук та інші. Разом з тим, низка питань щодо ефективності управління грошовими потоками та шляхи оптимізації грошових потоків молокопереробних підприємств потребує більшої уваги і тому залишається актуальною.

Таблиця 1

**Обсяги виробництва молочної продукції в Україні у 2013-2015 рр. (тис. тон)**

Продукція	2013	2014	2015	Абсолютне відхилення 2015 до 2013 (+,-)	Відносне відхилення 2015 до 2013 (%)
Молоко рідке оброблене	971,8	1116,5	970,4	-1,4	-0,14
Молоко та вершки, жирністю більше 6%	51,5	68,2	61,8	10,3	20,0
Молоко і вершки сухі	53,8	66,7	60,9	7,1	13,2
Масло вершкове	94,3	114,0	102,0	7,7	8,16
Сири тверді	165,4	130,4	123,6	-41,8	-25,3
Сири свіжі неферментовані	83,7	74,7	67,8	-15,9	-19,0
Йогурт	522,3	472,8	426,2	-96,1	-18,4

Джерело: складено за [10, с. 110]

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** яким присвячується означена стаття. Молокопереробна галузь є однією з провідних у структурі промисловості України. Перспективи її розвитку та функціонування завжди є актуальними, оскільки молочні продукти є особливо цінними та незамінними продуктами харчування будь-якої людини. Переробкою молока в Україні, за даними Держкомстату на 2014 рік, займається 401 підприємство, проте майже 80 контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів [3].

Закриття російського ринку, на який припадало близько 85% експорту молочної продукції з України, примушує вітчизняних виробників шукати нові ринки збуту. Якщо кисломолочна продукція ще експортується в Казахстан і Грузію, то підприємствам з виробництва твердих сирів доводиться або змінювати асортимент продукції, що випускається, або гармонізувати виробництво до європейських стандартів.

Нині в Україні спостерігається спад виробництва молочної продукції. Статистичні дані по видах молочних продуктів вироблених у 2013-2015 роках наведені у табл. 1.

Як видно з даних, наведених у табл. 1, значною мірою скоротилося виробництво сирів та йогурту у 2015 р. порівняно до 2013 р. Порівнюючи 2015 р. з 2014 р., бачимо, що виробництво всіх видів молочної продукції має тенденцію до скороченнями. Це призводить до погіршення показників фінансових результатів та чистого прибутку підприємств молокопереробної галузі, які теж в свою чергу мають тенденцію до погіршення за останні роки. Проведений аналіз фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку молокопереробних підприємств України за період 2010-2014 рр. наведений у табл. 2 і 3.

За даними табл. 2 бачимо, що відсоток підприємств, що одержують прибуток, з 2012 року має тенденцію до скорочення. Їх фінансовий результат у 2013 р. становив 1473,6 млн. грн., а у 2014 р. він скоротився майже вдвічі, та становив 808,5 млн. грн. Натомість протягом 2014 р.

результативний фінансовий результат зменшився і підприємства молокопереробної галузі в підсумку отримали збиток розміром майже один млн. грн., незважаючи на переважну більшість підприємств, що отримали прибуток, та частку підприємств, що одержали збиток (60% до 40% відповідно).

Таблиця 2

**Фінансові результати до оподаткування підприємств молокопереробної галузі України за 2010-2014 рр.**

Роки	Фінансовий результат (сальдо) (млн. грн.)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн. грн.)	У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн. грн.)
2010	-860,0	61,7	814,3	38,3	-1674,3
2011	-488,2	52,4	810,0	47,6	-1298,2
2012	1285,1	66,2	1626,3	33,8	-341,2
2013	1038,6	63,8	1473,6	36,2	-435,0
2014	-961,9	59,6	808,5	40,4	-1770,4

Джерело: складено за [3]

Отже, аналізуючи табл. 3, можна сказати, що загальна сума отриманого прибутку серед підприємств молокопереробної галузі скорочується. Все це є негативним наслідком, а отже, для покращення операційної діяльності, нарощення обсягів виробництва, збільшення рівня рентабельності, платоспроможності та ліквідності, підприємствам потрібно приділити увагу управлінню грошовими потоками, їх плануванню та оптимізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз та удосконалення системи управління грошовими потоками на підприємствах молокопереробної галузі України на основі оптимізації грошових пото-



ків, обґрунтування механізмів збільшення надходжень фінансових ресурсів на таких підприємствах. Завданням є аналіз стану управління грошовими потоками молокопереробних підприємств України та виявлення шляхів удосконалення управління ними і розробка пропозицій підвищення ефективності їх використання.

Таблиця 3  
**Чистий прибуток (збиток) підприємств  
молокопереробної галузі України  
у період 2010-2014 рр.**

Роки	Фінансовий результат (сальдо) (млн. грн.)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У % до загальної кількості підприємств	Чистий прибуток (млн. грн.)	У % до загальної кількості підприємств	Чистий збиток (млн. грн.)
2010	-1063,5	59,8	638,4	40,2	-1701,9
2011	-669,7	50,2	657,0	49,8	-1326,7
2012	931,2	64,9	1295,0	35,1	-363,8
2013	693,8	62,9	1161,4	37,1	-467,6
2014	-1165,5	59,3	659,8	40,7	-1825,3

Джерело: складено за [3]

**Виклад основного матеріалу.** Підсистема управління грошовими потоками є однією з основних складових загальної системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. В ринкових умовах для підприємства визначальним є безперервний рух грошових коштів, який забезпечує функціонування основної діяльності, оплату зобов'язань та здійснення соціального захисту працівників.

Грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств. Грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі його господарської діяльності, є важливим самостійним об'єктом управління [13].

Можна виділити такі напрямки грошових потоків:

- відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції та за отримані послуги;
- виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими підприємствами;
- формування фондів грошових коштів;
- здійснення фінансових та інвестиційних операцій.

Головною метою управління грошовими потоками на підприємствах молокопереробної галузі у сучасному ринковому середовищі є забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його діяльності шляхом збалансування обсягів надходжень та витрат

грошових коштів і синхронізації їх у часі. Реалізація цієї мети можлива за допомогою вирішення таких завдань [8, с. 166; 9, с. 404]:

1. Визначення системи джерел формування вхідних грошових потоків, їх періодичності, стабільності, достатності для забезпечення потреб у грошових ресурсах. Це важливо для підприємств молокопереробної галузі, оскільки виробництво має сезонність та циклічність. За допомогою цього є можливість мінімізувати негативні відхилення від запланованих обсягів формування позитивних грошових потоків.

2. Визначення за пріоритетністю напрямів витрачання коштів, враховуючи строки, обсяги і можливості виконання зобов'язань із метою скорочення або повного погашення заборгованості перед кредиторами. Це забезпечить фінансування всіх запланованих заходів для здійснення відтворювальних процесів на підприємстві.

3. Синхронізація та збалансування додатних та від'ємних грошових потоків, забезпечення їх рівномірності та ритмічності. Це допоможе погасити невідкладні зобов'язання у поточному періоді та забезпечить постійну платоспроможність підприємства.

4. Формування раціональної структури власних та залучених коштів, шляхом узгодження вхідних та вихідних грошових потоків від фінансової та операційної діяльності. Це забезпечить фінансову стійкість підприємства.

5. Нарощування обсягів надходжень грошових коштів від операційної діяльності, що в першу чергу свідчить про належний рівень ділової активності.

6. Інтенсифікація та забезпечення достатності формування грошових потоків, що забезпечить достатній рівень якості чистого грошового потоку.

7. Проведення заходів щодо підвищення виробничої потужності, застосування новітніх технологій і високопродуктивної техніки, підвищення якості продукції, що наразі є досить актуальним для молокопереробної галузі України, вихід на європейський ринок. Збільшення доходів від позареалізаційних операцій за всіма видами діяльності. Все це призведе до максимізації чистого грошового потоку.

Стратегічні цілі управління грошовими потоками мають бути узгоджені з корпоративною стратегією підприємства та повинні включати:

- пріоритетні напрямки та сфери діяльності для розподілу відповідних грошових потоків;
- пріоритетні показники ефективності управління грошовими потоками;
- допустимий рівень страхових резервів;
- допустимий рівень ризикованості фінансових операцій.

Організація процесу управління на підприємствах молокопереробної галузі, з метою удосконалення управління грошовими потоками, має базуватися на принципах достовірності відображення інформації, комплексності, без-

перервності, збалансованості й ефективності, та проводиться за такими етапами [6]:

– Перший етап. Забезпечення повного та достовірного обліку доходів та витрат підприємства та формування необхідної звітності. Результати обліку відображаються у звітності, за допомогою якої фінансові менеджери проводять всебічний аналіз, планування та контроль грошових потоків підприємства.

– Другий етап. Аналіз грошових потоків у попередньому періоді. Під аналізом грошових потоків підприємства розуміють процес дослідження системи показників, їх формування на підприємстві, виявлення основних тенденцій та закономірностей з метою з'ясування резервів подальшого підвищення ефективного управління ними.

Основною метою аналізу грошових потоків є виявлення рівня достатності коштів, необхідних для нормального функціонування підприємства, визначення інтенсивності та ефективності їх використання; визначення джерел їх надходжень та напрямку витрачання для контролю за поточною ліквідністю та платоспроможністю підприємства; виявлення причин дефіциту (надлишку) грошових коштів; прогнозування витрат та надходжень коштів для забезпечення поточної та перспективної діяльності [5, с. 128].

Показники аналізу грошових потоків забезпечують підтримку фінансової рівноваги підприємства та надання інформації для оцінки ефективності фінансових рішень [4, с. 132]. При цьому розглядається негативний та позитивний грошові потоки підприємства, динаміка їх формування, структура, їх збалансованість, досліджується їх синхронність у розрізі окремих інтервалів звітного періоду. Розглядається динаміка залишків грошових активів підприємства, яка відображає рівень синхронності та платоспроможності.

– Третій етап. Оптимізація грошових потоків підприємства – це виявлення та реалізація резервів, які дозволять знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування; забезпечити збалансованість грошових потоків у часі та за обсягами; забезпечити більш тісний взаємозв'язок грошових потоків за видами господарської діяльності підприємства; підвищити обсяг та якість чистого грошового потоку.

Оптимізація грошових потоків дає змогу підтримувати фінансову рівновагу, яка досягається за умови, коли попит підприємства на грошові кошти дорівнює його пропозиції (наявним грошовим коштом) у кожній часовий період. Вагоме значення в процесі оптимізації займає аналіз інформації, який є не лише основою для обґрунтування та вибору певного напрямку оптимізації, але й може виступати індикатором задовільності стану об'єкта оптимізації. Не менш важливу роль у здійсненні оптимізації має й оцінка отриманих результатів вибору, яку можна розглядати також у якості кінцевого індикатора,

який здатен надати інформацію про досягнення мети оптимізації [7].

Для ефективного управління грошовими потоками, у першу чергу необхідно домогтися збалансованості обсягів додатного і від'ємного потоків грошових коштів, оскільки як дефіцит, так і надлишок грошових ресурсів негативно впливають на результати господарської діяльності. Дефіцитний грошовий потік знижує ліквідність і рівень платоспроможності підприємства, а надлишковий – призводить до втрати реальної вартості тимчасово вільних коштів унаслідок інфляції, оборотність капіталу уповільнюється, через простій коштів втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з втраченою вигодою від прибуткового розміщення коштів в операційному чи інвестиційному процесі.

Для того, щоб досягти збалансованості дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді, на підприємствах молокопереробної галузі мають розроблятися заходи для прискорення залучення коштів (збільшення цінових знижок при розрахунку за продукцію готівкою; забезпечення часткової або повної передоплати за продукцію; скорочення строків надання товарного кредиту покупцям; використання сучасних форм реінвестування дебіторської заборгованості таких як облік векселів, факторинг, форфейтинг тощо) та уповільнення їх виплат (придбання довгострокових активів на умовах лізингу; збільшення за згодою з поставальниками строків надання товарного кредиту підприємству; використання флоута (періоду проходження виписаних платіжних документів до їх оплати) для уповільнення інкасації власних платіжних джерел).

Оскільки ці заходи, підвищуючи рівень абсолютної платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді, можуть створити проблеми дефіцитності грошових потоків у майбутньому, то паралельно має бути розроблені заходи для збалансованості дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді. А саме, заходи зі збільшення додатного грошового потоку, такі як додаткова емісія акцій; залучення довгострокових кредитів; залучення стратегічних інвесторів; продаж або здача в оренду основних або не використовуваних засобів; продаж частини довгострокових фінансових вкладень. А також заходи зі скорочення від'ємного грошового потоку, такі як зниження суми постійних витрат підприємства; скорочення обсягів реальних та фінансових інвестицій.

Синхронізацію грошових потоків має бути спрямовано на усунення сезонних і циклічних розходжень як у формуванні позитивних, так і негативних грошових потоків, а також на оптимізацію середніх залишків готівки [1, с. 362].

– Четвертий етап. Планування грошових потоків підприємства в розрізі різних їхніх видів. Планування – це свого роду прогноз, через невизначеність низки вихідних його передумов, який

розробляється у формі різноманітних планових розрахунків при різноманітних сценаріях розвитку.

Планування дає змогу орієнтуватися на довгострокові результати, ефективніше контролювати свою фінансово-господарську діяльність. Для планування грошових потоків на підприємствах складається бюджет доходів і витрат на

будь-який період (рік, півріччя, квартал, місяць, декада, п'ять днів). Бюджет складається з двох частин: дохідної (даних про надходження грошей) і витратної (даних про їх використання у зв'язку зі здійсненням певного виду діяльності).

Формування бюджету грошових потоків забезпечує оперативне отримання в зручній для

Таблиця 4

**Зміна величини майна і капіталу підприємств молокопереробної галузі України  
за 2013-2014 рр. (млн. грн.)**

Стаття	Роки		Відхилення 2014 р. до 2013 р.
	2013	2014	
<b>Актив</b>			
1. Необоротні активи			
Основні засоби	6626,1	7313,6	+687,5
Інвестиційна нерухомість	0,7	0,9	+0,2
Довгострокові біологічні активи	12,4	12,5	+0,1
Незавершені капітальні інвестиції	917,0	664,1	-252,9
Довгострокові фінансові інвестиції	370,3	491,6	+121,3
Інші необоротні активи	259,5	83,3	-176,2
Усього за розділом 1	8186,0	8566,0	+380,0
2. Оборотні активи			
Запаси	3032,0	3239,0	+207,0
Поточні біологічні активи	1,0	0,9	-0,1
Дебіторська заборгованість	21235,7	23058,2	+1822,5
Поточні фінансові інвестиції	95,7	42,4	-53,3
Грошові кошти	535,7	396,1	-139,6
Витрати майбутніх періодів	129,8	141,4	+11,6
Інші оборотні активи	1374,3	1431,2	+56,9
Усього за розділом 2	26404,2	28309,3	+1905,1
3. Необоротні активи та групи вибуття	6,6	1,3	-5,3
<b>Пасив</b>			
1. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	4988,5	5329,4	+340,9
Додатковий капітал	1934,2	2050,4	+116,2
Резервний капітал	516,3	631,4	+115,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-860,9	-2240,6	-1379,7
Неоплачений та вилучений капітал	-296,9	-167,6	129,3
Усього за розділом 1	6281,2	5603,0	-678,2
2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	50051	5710,5	+705,4
3. Поточні зобов'язання та забезпечення			
Короткострокові кредити банків	2980,7	2992,8	+12,1
Поточна кредиторська заборгованість - за товари, роботи, послуги;	5410,7	6849,0	+1438,3
- за розрахунками з бюджетом;	174,2	140,4	-33,8
- зі страхування;	43,3	42,2	-1,1
- з оплати праці;	87,3	103,2	+15,9
- інша поточна заборгованість.	11282,4	12133,7	+851,3
Поточні забезпечення	64,9	198,8	+133,9
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи	0,7	6,8	+6,1
Інші поточні зобов'язання	3266,2	3096,0	-170,2
Усього за розділом 3	23310,5	25563,0	+2252,5

Джерело: розраховано на основі використання джерела [3]

аналітика формі інформації про джерела надходжень грошових коштів, ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, достатність грошових коштів для майбутнього розвитку підприємства, причини розходжень фінансових результатів зафіксованих у «Звіті про фінансові результати» та обсягів грошових коштів, поданих у «Звіті про рух грошових коштів», діяльність підрозділів підприємства.

Платіжний календар є найбільш ефективним та надійним інструментом оперативного управління грошовими потоками підприємства. Застосування платіжного календаря дозволить: підвищити контрольованість поточних платежів, що знижує втрати від нецільового використання коштів та прозорість бізнесу; створити обґрунтовані середньострокові та короткострокові плани надходжень та виплат; мати в оперативному режимі повну та достовірну інформацію про наявність грошових коштів, заощаджувати при залученні додаткових кредитів та фінансуванні [12].

– П'ятий етап. Проведення постійного контролю грошових потоків підприємства. Має контролюватися виконання встановлених планових завдань по формуванню обсягу коштів і їх витраті по передбачених напрямках; рівномірність формування грошових потоків у часі; ліквідність грошових потоків і їхня ефективність. Проводиться постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків.

За даними Держкомстату України, на основі даних про діяльність суб'єктів господарювання проведемо аналіз факторів, що вплинули на зміну грошових коштів підприємств молокопереробної галузі України.

Визначимо, як зміни по кожній статті активу і пасиву вплинули на стан грошових коштів підприємств молокопереробної галузі України. Зростання будь-яких елементів активу – фактор, що зменшує грошові кошти, і навпаки; а збільшення будь-яких елементів пасиву – фактор, який збільшує грошові кошти, і навпаки. Аналіз руху грошових коштів підприємств молокопереробної галузі України в період 2013-2014 рр. наведений в табл. 5.

Виходячи з даних, наведених в табл. 5, можна зробити висновок, що основними факторами, які мали вплив на збільшення грошових коштів у аналізованому періоді на підприємствах молокопереробної галузі України є збільшення довгострокових зобов'язань та забезпечень, поточної кредиторської заборгованості, зменшення капітальних інвестицій. Такі фактори носять деструктивний характер, погіршують рівень фінансової безпеки підприємств і в майбутньому можуть стати причиною фінансової кризи підприємства. Основні фактори, які зменшили величину грошових коштів є збільшення вартості основних засобів, зростання дебіторської заборгованості та запасів, зменшення власного капіталу за рахунок отримання збитку.

Таблиця 5  
**Аналіз руху грошових коштів підприємств  
молокопереробної галузі України  
в період 2013-2014 рр.**

Показник	Зміни за період, що аналізується (млн. грн.)
I. Фактори, що збільшують грошові кошти	
1. Незавершені капітальні інвестиції	+252,9
2. Інші необоротні активи	+176,2
3. Поточні біологічні активи	+0,1
4. Поточні фінансові інвестиції	+53,3
5. Грошові кошти	+139,6
6. Необоротні активи і групи вибуття	+5,3
7. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	+705,4
8. Короткострокові кредити банків	+12,1
9. Поточна кредиторська заборгованість	+2270,7
10. Поточні забезпечення	+133,9
11. Доходи майбутніх періодів	+6,1
Усього за розділом I	3755,6
II. Фактори, що зменшують грошові кошти	
1. Основні засоби	-687,5
2. Інвестиційна нерухомість	-0,2
3. Довгострокові біологічні активи	-0,1
4. Довгострокові фінансові інвестиції	-121,3
5. Запаси	-207,0
6. Дебіторська заборгованість	-1822,5
7. Витрати майбутніх періодів	-11,6
8. Інші оборотні активи	-56,9
9. Власний капітал	-678,2
10. Інші поточні зобов'язання	-170,2
Усього за розділом II	-3755,4
Усього чисті зміни грошових коштів	+0,2

Отже, підприємствам молокопереробної галузі України, насамперед потрібно вирішувати такі завдання:

1. Визначити характер збільшення залучення довгострокових коштів та надійності їх джерел.
2. Проводити аналіз причин збільшення дебіторської заборгованості та проводити моніторинг дебіторів, за рахунок яких це сталося.
3. Обґрунтовувати збільшення виробничих запасів.

Актуальною проблемою при управлінні грошовими коштами є пошук способів збільшення їх надходження на підприємстві. Отже, з метою удосконалення управління грошовими потоками

підприємств молокопереробної галузі України та для збільшення їх надходження пропонуємо вживати такі заходи:

1. Пошук грошових коштів за допомогою управління використанням основних засобів підприємства: виявлення майна, яке не використовується у виробництві; пошук устаткування, яке необхідне для підтримки рівня теперішнього та майбутнього виробництва; оцінка можливості альтернативного використання розглянутого майна або більш оптимального використання приміщень; організацію роботи щодо продажу або оренди майна, яке практично не використовується на виробництві.

2. За допомогою стягнення дебіторської заборгованості прискорити оборотність грошових коштів. При цьому можна встановити по кожному клієнтові ліміти кредиту на основі таких показників, як дебіторська заборгованість, товари на складі, товари, які призначені до відвантаження, продукція, яка призначена цьому клієнтові. При цьому важливо враховувати загальні відносини з цим клієнтом та оцінку його фінансового стану. Також прив'язати оплату праці менеджерів з продажу до збору грошових коштів з клієнтів та зробити їх відповідальними за оновленням статусу клієнта.

3. Для зменшення відтоку грошових коштів постійно управляти виплатами кредиторам, розділити на категорії по ступеню важливості постачальників. З критично важливими постачальниками зміцнити та інтенсифікувати контакти. Відкласти платежі менш важливим постачальникам. Розробляти альтернативні схеми платежів. Постійно проводити пошук альтернативних постачальників за вигідними умовами.

4. Реорганізувати інвентарні запаси: розділити на категорії запаси по ступеню їх важли-

вості та за допомогою аналізу оборотності запасів за видами, зменшити об'єм не критичних запасів, зменшити запаси недоторканих або залежалих запасів.

5. Переглянути плани капітальних вкладень для збільшення притоку грошових коштів: здійснити оцінку капітальних інвестицій та виявити, які з них можливо відкласти на пізніший строк; завершити неефективні інвестиційні проекти; проаналізувати можливості рефінансування кредитів.

6. Збільшити продажі продукції: аналізувати асортимент продукції щодо обсягів продажів, націнки, доходів, оновлення асортименту; аналізувати фактори споживчого попиту; впроваджувати заходи підвищення якості продукції; здійснювати постійний пошук нових каналів збуту; брати участь у ярмарках, презентаціях продукції, виставках-продажах та інше.

**Висновки та пропозиції.** Управління грошовими потоками – найважливіший елемент фінансової політики підприємства, воно пронизує всю систему управління підприємства. Ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень та виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним використанням фінансових ресурсів, які формуються із зовнішніх і внутрішніх джерел. Від його якості та ефективності управління грошовими потоками залежить не тільки стійкість підприємства в конкретний період часу, але і здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгу перспективу.

Подальші дослідження варто спрямувати на розробку концептуальних положень системи управління грошовими потоками підприємств та на побудову їх організаційно-економічного механізму в умовах ринкового середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление оборотным капиталом / И.А. Бланк. – К.: Ника центр, 2002. – 480 с.
2. Деменіна О.М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О.М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 14-18.
3. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник за 2014 рік [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. – 2015. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ9\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm)
4. Ковалёв В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалёв, Вит.В. Ковалёв. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 352с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. Монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.
6. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками [текст]: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 225с.
7. Майборда О.В. Оптимізація фінансових потоків промислового підприємства: теоретичні аспекти питання / О.В. Майборда // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ. – 2012. – № 1 (61). – С. 107-110.
8. Поддєрьогін А.М. Финансы підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ. – 2000. – 307с.
9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – 3-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.
10. Статистичний збірник «Україна у цифрах» 2015 рік [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. – 2015. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)
11. Финансы в трансформаційній економіці України: [навч. посібник] / [за ред. М.І. Крупки]. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І.Франка, 2007. – 614с.

12. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 161-165.
13. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 150-155.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

### RESEARCH OF THE EFFECTIVENESS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Поплавська О.В.

викладач кафедри економічної теорії,  
Хмельницький національний університет

*У статті розглянуто механізми інституційного та соціально-економічного стимулювання розвитку корпоративної відповідальності бізнесу в Україні. Охарактеризовано особливості реалізації принципів КСВ у світовій та вітчизняній практиці функціонування підприємств. Визначено тенденції та перспективи розвитку КСВ і соціального інвестування як основної форми його прояву в інноваційній економіці.*

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність підприємств, соціальні інвестиції, стейкхолдери, ділова репутація фірм.

*В статье рассмотрены механизмы институционального и социально-экономического стимулирования развития корпоративной ответственности бизнеса в Украине. Охарактеризованы особенности реализации принципов КСО в мировой и отечественной практике функционирования предприятий. Определены тенденции и перспективы развития КСО и социального инвестирования как основной формы его проявления в инновационной экономике.*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность бизнеса, социальная ответственность предприятий, социальные инвестиции, стейкхолдеры, деловая репутация фирм.

*In the article the institutional mechanisms and socio-economic encourage of corporate responsibility development in Ukraine considered. The implementation's features of CSR in the world and domestic practice of functioning enterprises characterized. The tendencies and prospects of CSR and social investment as the main forms of its manifestation in the innovation economy determined.*

**Keywords:** corporate social responsibility of business, social responsibility of enterprises, social investment, stakeholders, business reputation of firms.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Форми реалізації соціальної відповідальності бізнесу в сучасній ринковій системі господарства пов'язані з дослідженням об'єктивних передумов та конкретних напрямів її ефективного функціонування в процесі інтелектуалізації суспільного виробництва. Науково-технічний прогрес та швидке оновлення знань, що лежить в основі інформації про нові продуктивні технології, вимагають збільшення витрат на підготовку та перепідготовку висококваліфікованої робочої сили. Бізнес змушений брати на себе значну частину цих витрат, оскільки його власний ефективний розвиток знаходиться в прямій залежності від якісних та кількісних інноваційних можливостей людського фактору. Розширення та поглиблення соціальної відповідальності відповідає загальносвітовим глобалізаційним тенденціям розвитку та визначає раціональні напрями й оптимальні масштаби використання соціальних інвестицій у національній економіці. Інституційне стиму-

лювання бізнесу до соціальної відповідальності має досить змінний характер, оскільки на шляху свого становлення та розвитку демонструє поступовий перехід на новий соціально-економічний етап, який характеризується соціалізацією бізнесу, що вимагає конкретного інституційного регулювання, необхідності застосування раціонально сформованих механізмів та важелів для стимулювання сталого розвитку, зокрема в аспекті соціальних ефектів відповідальності бізнесу. Межі інституційного стимулювання окремих площин підприємницької відповідальності постійно змінюються залежно від етапу суспільного розвитку. Пошук дієвих та ефективних інструментів соціально-економічного стимулювання корпоративної відповідальності бізнесу вимагає об'єктивного аналізу передумов їх застосування, враховуючи діючу модель взаємовідносин суб'єктів ринкового господарювання в Україні та потенційні наслідки соціальних ефектів відповідальності бізнесу. Подолання депресивних явищ у стратегічних галузях української економіки, використання

інноваційних шляхів розвитку в підприємницькому секторі України, здійснення урядом національних проектів підтверджують актуальність та необхідність дослідження умов становлення, форм ефективної реалізації корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми відповідальності бізнесу зайшли відображення в працях представників класичної та неокласичної теорії У. Петті, А. Сміта, А. Маршалла, Дж.С. Мілля, Ж.Б. Сея та ін. Початок сучасних досліджень соціальної відповідальності підприємницького сектору положили праці Р. Бломстрома, Г. Боуена, К. Девіса, А. Керолла, Дж. МакГуїра, С. Сеті, що були пов'язані з етичним обґрунтуванням відповідальності корпорацій та окремих менеджерів у ринковій системі. Сучасна роль підприємництва в суспільстві ґрунтується на концепції постіндустріального суспільства, представленого в дослідженнях Д. Белла, Г. Гантта, А. Грінстена, Дж.Е. Девіса, П. Друкера, Е. Карнегі, М. Кларксона, Б. Корнелла, Ф. Котлера, М. Портера, Е. Тоффлера, А. Шапіра, Р. Фрімана та ін. У працях даних авторів соціальна відповідальність бізнесу досліджується на макрорівні з точки зору ефективного використання ресурсів підприємств та пошуку механізмів розвитку соціально-економічних відносин на базі корпоративних структур. Даний підхід розвиває теорію і практику соціально відповідального бізнесу, але разом із тим дещо обмежує дослідження ефективності КСВ у рамках корпорації.

На пострадянському просторі проблему соціальної відповідальності бізнесу досліджували І. Беляєва, Ю. Благова, А. Векслер, Е. Грінберг, В. Іноземцев, М. Корсакова, В. Марценкевич, В. Шаповаленко, М. Ханашвілі, в яких високий теоретичний рівень праць представляє цінність із позиції визначення ефективності соціальної відповідальності корпорацій та необхідності соціального захисту людського капіталу в національному виробництві.

Серед українських дослідників корпоративної соціальної відповідальності бізнесу необхідно відзначити праці О. Грішнкової, А. Колота, Е. Лібанової, В. Мазуренка, С. Мельник, О. Петрова, Н. Супруна, В. Трощинського та ін. Разом із тим на сучасному етапі актуальною є проблема подальшого аналізу проблем формування та реалізації соціальної відповідальності з позиції врахування зарубіжного досвіду та соціально-економічної оцінки позитивних ефектів на досягнення стального розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – аналіз світового досвіду та національної практики визначення механізмів інституційного та соціально-економічного стимулювання корпоративної відповідальності бізнесу; виокремлення науково-практичних особливостей реалізації принципів КСВ;

визначення тенденцій та перспектив розвитку корпоративної соціальної відповідальності та соціального інвестування як основної форми його прояву в інноваційній економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна відповідальність пронизує всі сфери соціально-економічної системи, а також є складним поняттям, яке в різні історичні епохи сприймалося по-різному. Сьогодні корпоративна соціальна відповідальність бізнесу є концепцією діяльності підприємницьких структур, яка узагальнює соціально-економічні, етичні, екологічні аспекти в процесі взаємодії різноманітних суб'єктів ринку. Із концептуальної точки зору корпоративна соціальна відповідальність передбачає певний рівень розвитку підприємства та ринку, необхідного для її реалізації як у законодавчій, так і в економічній площині. У даному контексті корпоративна соціальна відповідальність виступає як соціально-економічна категорія, так і категорія права, етики та фінансів. При цьому з економічної точки зору вона відображає достатність матеріальних ресурсів для вирішення соціальних проблем людського фактору виробництва, а з точки зору правових норм – це відповідальність як моральне ставлення до членів суспільства. Отже, соціальна відповідальність – це відповідальність фірми за вплив її рішень та різних видів діяльності на структуру виробничих відносин та добробут суспільства.

Корпоративна соціальна відповідальність визначає не просто прогресивну сучасну концепцію розвитку бізнесу, а й складову частину системи зв'язків корпорації з громадськістю, без якої неможливе успішне функціонування, досягнення та збереження лідерських позицій на ринку, зростання конкурентоспроможності на національній та міжнародній арені. При цьому корпоративна соціальна відповідальність виступає як добровільна пожертва підприємців на розвиток суспільства на базі соціального інвестування, спрямованого на підвищення захищеності найманих робітників, їх професійного рівня, соціального статусу, підтримки охорони здоров'я та захисту навколишнього середовища.

Корпоративна соціальна відповідальність це не тільки сукупність ідей та цінностей, якими надихається керівний управлінський склад підприємств та їх співробітники, це також певні соціальні програми, елементи організаційної структури, етичні компоненти та форми нефінансової звітності перед зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами. Дані елементи є невід'ємною частиною функціонування організації, які тією чи іншою мірою органічно включаються в систему прийняття управлінських рішень на різних рівнях. Унаслідок того, що КСВ є частиною загальної системи управління фірмою, її необхідно аналізувати та оцінювати за тим внеском, який вона робить для досягнення цілей фірми, а саме для стального розвитку, інвес-



тиційної привабливості, зростання прибутків, зниження собівартості та трансакційних витрат, плинності кадрів, виживання в конкурентному середовищі, що в цілому означає узагальнення етики поведінки до економічної ефективності.

Міжнародний досвід свідчить, що корпоративна соціальна відповідальність підвищує довіру репутацію фірм, допомагає встановити довірчі відносини з державою та суспільством, тому споживачі більше будуть довіряти товарам, які асоціюються з толерантною соціальною ініціативою підприємств, причому більшість компаній для підвищення іміджу готові змінювати виробничу та торгову діяльність на користь власного бренду. За даними дослідження «Монітор корпоративної соціальної відповідальності», фактори корпоративної соціальної відповідальності визначають імідж компанії на 49%, її бренд – на 35%, а фінансовий стан – лише на 10% [1]. Ділова репутація фірми в контексті корпоративної соціальної відповідальності включає екологічні, економічні та соціальні компоненти, підвищення її рівня сприяє участі в екологічних та соціальних програмах і проектах поза сферою її основної діяльності.

Як показує міжнародний досвід функціонування провідних компаній Західної Європи та США, під соціально відповідальним інвестуванням розуміють реалізацію заходів, спрямованих на вирішення найважливіших соціальних проблем, які тісно пов'язані з бізнесом та його цілями. Тільки в одній Америці загальна сума інвестицій, наданих соціально відповідальними фондами, становила більш ніж 2,71 трлн. дол. США. В Європі в 2007 р. ця сума становила 2,71 млн. євро. За деякими оцінками, це 15–20% коштів усіх європейських фондів. У Великобританії в 2011 р. близько 11,3 млрд. фунтів було інвестовано в «зелені» та етичні роздрібні британські фонди [2].

Велика кількість зарубіжних компаній вкладає свої активи у вирішення важливих соціальних програм. Так, компанія Auticon допомагає хворим із синдромом аутизму працевлаштуватися у сфері ІТ-консалтингу великих корпорацій; компанія D.light щорічно забезпечує сонячними лампами більше як 17,5 млн. людей, що проживають у країнах третього світу; банк Credit Suisse інвестує більше 500 млн. дол. в африканські сільськогосподарські підприємства; Deutsche Bank за останні 30 років щорічно виділяє 15 млн. дол. на проведення офтальмологічних операцій, ним було здійснено запуск проекту Eye Fund; компанія Nike у партнерстві з USAID, NASA та держдепартаментом США створила платформу LAUNCH, спрямовану на пошук та підтримку технологій та інновацій, які здатні змінити сучасний світ.

Компанія JPMorgan також неодноразово визначала важливість соціального інвестування у своїй діяльності. Так, уклавши угоду з African Agricultural Capital Fund, корпорація інвестувала

в кенійського експортера квітів Wilmar Flowers, що здійснює закупки товарів більше як у 3 тис. фермерів. Завдяки таким інвестиціям JPMorgan Wilmar Flowers до 2016 р. вдалося збільшити кількість робітників до 5 тис., а на майбутнє десятиліття планує збільшити кількість робочих місць до 250 тис. Партнерство компаній JPMorgan і IGRIA в Мексиці дало змогу надати підтримку Barared, що надає бюджетні послуги у сфері електронного банкінгу та телекомунікацій. Завдяки цьому найбідніші жителі держави за невелику вартість змогли користуватися телефонними кібинами, встановленими в найближчих аптеках та магазинах. Компанія Goldman Sachs посилює фінансування соціальних послуг завдяки приватному капіталу. Організація в рамках однієї з програм фінансування Нью-Йорка вклала більше 10 млн. дол. в облігації соціального впливу. Реалізація даної програми має на меті знизити рівень злочинності серед підлітків, які знаходяться у виправних закладах. Показово, що дана компанія працює з аналогічними облігаціями у сфері освітніх програм раннього розвитку [3].

Дослідження функціонування зарубіжних організацій за останнє десятиліття показують, що підприємства, які підтримують стійкі ESG-стандарты, демонструють більш низькі виробничі витрати та, відповідно, вищу прибутковість корпорацій та їх акціонерів. У компаніях, що впроваджують КСВ, дохідність продажу зростає на 3%, активів – на 4%, а капіталу та акцій – більш ніж на 10% [2]. Дослідження Гарвардського університету, опубліковані в Management Science в 2014 р., показали, що більш стабільні компанії постійно мають переваги над тими, які недостатньо використовують ESG-аспекти. У 2014 р. компанія Hasbro виділила благодійної допомоги на суму 12,8 млн. дол. у вигляді грантів та іграшок. Окрім того, вона надає співробітникам чотири години на місяць оплачуваної відпустки для волонтерської роботи [4].

У 2016 р. Walmart и Walmart Foundation вклали більше 1,42 млрд. дол. у широку соціальну та екологічну діяльність. Також у 2016 р. компанія Walmart виділила гранти на загальну суму 39 млн. дол. на підтримку Retail Opportunity Initiative, метою якої є покращення можливостей просування найманих робітників сфери роздрібно-ї торгівлі та суміжних секторів у США. Дана організація надала 122 млн. дол. на підтримку економічних прав та можливостей жінок та на освіту більше 1 млн. жінок-фермерів, робітників та інших спеціальностей. Walmart інвестувала 14,5 млн. дол. у трирічний пілотний проект за новими напрямками обслуговування ветеранів. Walmart Foundation виділила більше 800 стипендій членам їх сімей на підтримку вищої освіти, а також пожертвувала 61 млн. дол. на фінансування організацій працюючих у сфері подолання голоду і бідності [5].

На сучасному етапі суб'єктами соціально відповідального бізнесу в Україні виступають

переважно крупні компанії, а формою реалізації КСВ є соціальні інвестиції. Причому у сфері соціально відповідального бізнесу в Україні порівняно з розвинутими країнами Заходу спостерігаються такі особливості:

– по-перше, більш різко виражена об'єктивна необхідність підтримки і заміщення державного регулювання та впливу муніципальних органів у соціальній сфері на розвиток бізнесу;

– по-друге, слабкий тиск на крупний бізнес із боку споживача та громадянського суспільства. Якщо в країнах Заходу крупний бізнес відчуває потужний тиск із боку суспільства, що фактично стає головним фактором закріплення та інституціоналізації концепції КСВ, то в Україні такий тиск або відсутній, або мінімальний;

– по-третє, відчувається більш сильний тиск із боку держави та місцевих органів влади на соціальну відповідальність бізнесу як головний принцип взаємодії між державою, підприємницьким сектором та суспільством.

У сучасних умовах в Україні склалися сприятливі умови для розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств, але звичайна добродійність та пострадянська система соціальної підтримки не сприяють формуванню інституційних норм КСВ та соціального партнерства. Причому наявність байдужої позиції представників громадянського суспільства не стимулювали до інтеграції принципів КСВ та стабільного розвитку у сферу публічної політики, як це має місце в країнах ЄС (табл. 1).

Отже, низький рівень інтеграції України у світову економіку та міжнародний інформаційний простір, відсутність традицій корпоративного управління та культури поваги до законів та права в цілому, незадовільний стан суспільних інфраструктур, відсутність механізмів соціального діалогу призвели до підвищення ролі політичного фактору в розповсюдженні соціальної відповідальності бізнесу.

За визначенням професора М. ван Марревійка з Еразмус університету в Нідерландах, що є провідним навчально-науковим центром із дослідження КСВ, визначає, що КСВ – це включення соціальних і екологічних питань у процес бізнесу та його взаємодія із зацікавленими сторонами [6]. Тобто КСВ включає два рівні відповідальності: у соціально-економічній сфері, у тому числі сфері соціально-трудова відносин, та зовнішню відповідальність, включаючи екологічні наслідки. Виділяють такі фактори корпоративної соціальної відповідальності, які виражають її суть:

- створення додаткових робочих місць;
- матеріальна винагорода за використану робочу силу, або ціна праці;
- соціальні інвестиції в людський капітал;
- програми стейкхолдерів;
- регіональні та місцеві програми сталого розвитку;
- сплата податків [7, с. 81].

Необхідно зазначити, що серед головних причин розвитку КСВ у національній економіці є

Таблиця 1

### Особливості європейської та української практики впровадження корпоративної соціальної відповідальності

Характеристика	Країни ЄС	Україна
Предмет корпоративної соціальної відповідальності	Визначений, характеризується суспільним консенсусом, у кожній сфері виділено свої пріоритети, обговорюється в ЗМІ	Ситуаційний, визначається фірмою або органами місцевої влади, у кожній сфері визначено свої акценти, мінімальний вплив ЗМІ та стейкхолдерів
Мінімальний рівень упровадження КСВ	Задається директивами країн ЄС, конкретизується національними урядами законодавчо та програмно	Ситуаційний, мінімальний законодавчий рівень у сфері відповідальності бізнесу, має прогалини
Логіка КСВ	Висока стандартизація визначає раціональність та системність внеску, добровільність вибору внеску в розвиток економічної системи в межах заданого владою і суспільством коридору	Високий відсоток авральних термінових дій, КСВ виступає як додаток до бізнесу, що не торкається виробництва. Поєднання жорсткої прив'язки до доходів та меценатства
Масштаби та спрямованість упровадження КСВ	Співмірність практики КСВ до масштабів компанії. Екологічна, соціальна та економічна сфери	Невідповідність КСВ масштабам фірм. Пріоритет соціальної сфери та стабільності розвитку
Участь стейкхолдерів у реалізації КСВ	Стейкхолдери залучаються до розроблення корпоративної стратегії, розвинутим є принцип соціального партнерства	Невисокий рівень залучення стейкхолдерів, що по інерції компенсується укладанням колективних договорів
Нефінансова звітність компаній	Розвинута як результат запитів стейкхолдерів, наявність експертизи, аудиту, державного стимулювання	Має вибіркового характеру. Повільно формуються передумови для складання. Описує переважно соціальну сферу

активізація руху суспільних груп та громадських організацій, які критикують рішення та дії бізнесу, відмова споживачів купувати неякісні та дорогі товари українських виробників та користуватися послугами безвідповідальних національних компаній, а також активізація профспілкового руху. Крім того, спостерігається посилення жорсткості трудового та екологічного законодавства, з'являються суспільні ініціативи, спрямовані на розвиток КСВ. Український контекст корпоративної соціальної відповідальності визначається такими специфічними рівнями:

– сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права найманих робітників, вимоги та права споживачів, екологічні норми та галузеві стандарти;

– подолання негативних наслідків функціонування підприємницького сектору та управління ризиками;

– стимулювання ефективності бізнесу та на основі підвищення продуктивності праці ріст соціальних інвестицій та партнерства для забезпечення соціально-екологічного добробуту суспільства.

Серед факторів, що викликали необхідність формування та становлення КСВ бізнесу в Україні, можна виділити такі:

– фінансово-виробнича та комерційна слабкість переважної кількості українських підприємств;

– відсутність правової культури та спотворення правової свідомості серед суб'єктів бізнесу;

– невизначеність ролі бізнесу в суспільному секторі;

– низький рівень прозорості в діяльності українських фірм;

– протиріччя в системі врахування інтересів стейкхолдерів.

Українські підприємства характеризуються великою амплітудою коливання стадій розвитку КСВ та підходами до їх визначення (рис. 1), причому більшість підприємств обмежується добродійною діяльністю і не приділяє належної уваги покращенню ефективності бізнес-процесів та стратегічним підходам до корпоративної соціальної відповідальності.



Рис. 1. Стадії розвитку КСВ на підприємствах [8]

Етапи розвитку КСВ – це складна сукупність взаємопов'язаних елементів та різноманітних

складників, які характеризуються специфічністю функцій, певним набором управлінських процедур, сумарний вплив яких стимулює реалізацію цілей даного механізму. Українські підприємства знаходяться на різних стадіях становлення та розвитку КСВ, причому переважна більшість – на другій стадії (рис. 1), що означає необхідність розвитку корпоративної соціальної відповідальності для досягнення п'ятої стадії, на якій фірми визначають стратегію власної соціальної відповідальності, яка включає середньо- та довгострокові цілі, напрями та шляхи їх досягнення і прозорість звітності такої діяльності.

Реалізація принципів КСВ у діяльності українських підприємств передбачає розроблення та впровадження ефективної стратегії управління підприємством, моніторинг його діяльності, високий рівень корпоративної культури та етики поведінки суб'єктів бізнесу зі стейкхолдерами.

Успішне впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності та зростання її ефективності передбачає реалізацію таких напрямів економічної політики відповідно до розвитку національної економіки:

– забезпечення еколого-економічного типу суспільного відтворення;

– вихід України на якісні показники конкурентоспроможності у світовій економіці;

– впровадження в Україні європейських стандартів рівня життя населення;

– забезпечення світового рівня умов праці на українських підприємствах;

– розвиток соціального діалогу;

– покращення соціально-психологічного клімату між бізнесом та іншими зацікавленими в його сталому розвитку суб'єктами ринкової економіки;

– формування адекватної реакції стейкхолдерів на зусилля бізнесу у сфері соціальної відповідальності та соціального інвестування.

Покращення іміджу України через упровадження корпоративної соціальної відповідальності компаній сприятиме збільшенню обсягу іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, а компанії зможуть сприяти підвищенню рівня своєї конкурентоспроможності на глобальному, регіональному та внутрішньому ринках [2].

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дискусія про корпоративну соціальну відповідальність, що активно ведеться у світовій економічній літературі впродовж останніх десятиліть, набула особливої актуальності в нашій країні. Розуміння стратегічної природи КСВ дає змогу бізнесу не тільки раціонально відноситися до наявних у суспільстві очікувань, а й активно вибудовувати відповідні системні відгуки на такі запити громадянського суспільства. Тому КСВ у сучасних трактовках – це не тягар, що нав'язується бізнесу, а потужний інструмент підвищення його конкурентоспроможності, і більшість українських компаній демонструють розуміння нового для України стратегічного підходу до впровадження

корпоративної соціальної відповідальності. За умов низької соціальної ефективності державних витрат у поєднанні з низкою недоліків соціально-економічного державного регулювання теоретичної і практичної цінності набуває концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. При цьому держава повинна спрямовувати свої зусилля та ресурсний потенціал на створення системи підтримки КСВ та соціального інвестування. Держава повинна задавати основні параметри відповідальної діяльності бізнесу, стимулювати активність та діалог між стейкхолдерами КСВ, але головне при цьому – на законодавчому рівні вимагати дотримання принципів соціальної відповідальності, галузевих стандартів, екологічних напрямів ведення бізнесу.

Інвестиції в людський капітал є найважливішим фактором формування потенціалу стійкого та динамічного економічного зростання національної економіки. Бізнес виступає рушійною силою і найбільше зацікавлений у створенні системи формування інтелектуального капіталу

нації. Але, на жаль, в Україні тільки держава є головним суб'єктом соціального інвестування та незначна кількість прогресивних крупних компаній, оскільки КСВ асоціюється з діловою етикою, репутацією, зростанням довіри до бізнесу з боку суспільства.

Стратегічним напрямом розвитку соціальної відповідальності для українського бізнесу повинен стати відхід від досягнення тільки короткострочкових фінансових результатів за рахунок клієнтів, постачальників, або навколишнього середовища. Увагу потрібно переключити на джерела росту вартості, пов'язані зі створенням та розвитком інтелектуального людського капіталу. Прагматичний раціональний підхід до соціального інвестування як системи вкладень для створення сприятливого середовища системи виробничих відносин пов'язаний із забезпеченням можливостей бізнесу ефективно збільшувати додаткову вартість через соціальні інвестиції, що гармонійно включається в завдання антикризового та поступального розвитку української економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тришин Є. КСВ – корпоративна соціальна відповідальність / Є. Тришин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ua-marketing.com.ua/?page\\_id=667](http://www.ua-marketing.com.ua/?page_id=667).
2. Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності для України. – Київ, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/11/cost\\_of\\_non-adoption/final/pdf](http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/11/cost_of_non-adoption/final/pdf).
3. КСО: ответственное инвестирование набирает обороты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/16266-kso-otvetstvennoe-investirovanie-nabiraet-oboroty.html>.
4. 100 найбільш соціально відповідальних компаній у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/news/100-найбільш-соціально-відповідальних-к>.
5. Walmart выделил \$ 1.42 млрд. на содействие обязательствам в сфере esg аспектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/18850-walmart-vydelil-1-42-mlrd-na-sodejstvie-obyazatelstvam-v-sfere-esg-aspektov.html>.
6. Костецкий В.В. Роль та значення корпоративної соціальної відповідальності як складової частини управління фінансами підприємств / В.В. Костецкий, П.М. Рендович // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 156.
7. Шаловаленко В.Г. Корпоративная социальная ответственность: понятие и сущность / В.Г. Шаловаленко // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. – 2013. – № 59310. – С. 79–84.
8. Кретьова А. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні за участі держави: механізм взаємодії / А. Кретьова, Н. Березовська // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2011. – Вип. 194. – С. 115–123.
9. Шира Н.О. Напрями впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності в практику українських підприємств / Н.О. Шира, А.І. Іващенко // Ефективна економіка – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2502>.

## ОБОРОТНІ ЗАСОБИ В СИСТЕМІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

### FIRE IN THE CURRENT FINANCIAL STRENGTHENING SECURITY AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Пристемський О.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Херсонський державний аграрний університет

**Мовчан А.І.**

студентка економічного факультету,  
Херсонський державний аграрний університет

*У статті описано теоретичні аспекти впливу оборотних засобів на зміцнення фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства. Висвітлено поняття забезпечення фінансової безпеки на сільськогосподарському виробництві. Складено перелік рекомендацій щодо ефективної фінансової безпеки та усунення її загроз.*

**Ключові слова:** фінансова безпека, економічна безпека, оборотні засоби, грошові кошти, дебіторська заборгованість, стратегія, управління.

*В статье описаны теоретические аспекты влияния оборотных средств на укрепление финансовой безопасности сельскохозяйственного предприятия. Освещены понятия обеспечения финансовой безопасности на сельскохозяйственном производстве. Составлен перечень рекомендаций для эффективной финансовой безопасности и устранения ее угроз.*

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, экономическая безопасность, оборотные средства, денежные средства, дебиторская задолженность, стратегия, управление.

*In a scientific article the theoretical aspects of the impact of working capital to strengthen the financial security of agricultural enterprises. Deals with the concept of providing financial security for agricultural production. Make a list of recommendations for effective financial financial security and elimination of threats.*

**Keywords:** financial security, economic security, working capital, cash, accounts receivable, strategy, management.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідивши умови розвитку сучасних ринкових відносин, можна акцентувати увагу на тому, що сільськогосподарське виробництво – одна зі стратегічно важливих галузей національної економіки. Крім того, воно є гарантією збереження продовольчої безпеки країни. Ці фактори сприяють пошуку новітніх підходів до вирішення питання посилення економічної, у тому числі і фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Економічна безпека – складне комплексне явище, адже вона пов'язана з низкою інструментів нівелювання як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Основною її метою є отримання максимального прибутку. При цьому ризики мають бути мінімальними. Досліджуючи економічну безпеку підприємства, варто виокремлювати ті

об'єкти, які вимагають захисту, серед них: юридично-управлінський, ресурсний, інформаційний, технологічно-енергетичний, інвестиційно-інноваційний, кадрово-соціальний, фінансовий та екологічний складники [2].

До складу економічної безпеки входить фінансова. Фінансова безпека – стан оптимального рівня використання економічного потенціалу підприємства, за якого наявні та можливі збитки нижче встановлених підприємством меж [1]. Під час управління ресурсним та фінансовим складниками фінансової безпеки багато уваги приділяється пропорційному формуванню та ефективному застосуванню ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання, де значну роль відіграють і оборотні засоби.

Оборотні засоби разом із необоротними – чинники забезпечення безперервності виробничого та збутового процесів. Саме через це їх

структура, джерела формування, розташування на різних стадіях кругообігу капіталу, рівень забезпеченості ними прямо впливають на такі аспекти, як ділова активність та фінансовий стан підприємства. Управління оборотними засобами, яке практикується на сільськогосподарських фірмах нині, вимагає подальшого дослідження, щоб рівень фінансової безпеки був максимальний.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вплив оборотних засобів на формування та посилення фінансової безпеки підприємства як частини економічної досліджується нещодавно, проте напрацювання вже є. Зокрема, даним питанням займалися: Л.М. Анічин, В.Г. Андрійчук, В.П. Бечко, І.О. Бланк, Л.М. Герасимова, С.В. Герчанівська, І.Ю. Гришова, О.Л. Груніна, Л.А. Демчук, М.Я. Дем'яненко, А.Г. Загородній, В.І. Кириленко, А.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, М.М. Коваленко, М.Ф. Огійчук, О.В. Олійник, М.З. Пізенгольц, В.Я. Плаксієнко, А.М. Поддєрьогін, В.П. Пономарьова, Г.В. Савицька, П.А. Стецюк, М. Стельмах, О.В. Ульяновченко, В.І. Шиян, В.В. Шликова, В.І. Ярочкіна та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головна мета статті – розкрити теоретичні аспекти впливу оборотних засобів на зміцнення фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства, висвітлити поняття «забезпечення фінансової безпеки на сільськогосподарському виробництві», скласти перелік рекомендацій щодо ефективної фінансової економічної безпеки та усунення її загроз. Окрім того, необхідно обґрунтувати теоретико-методичні засади та розроблення практичних рекомендацій щодо управління оборотними засобами сфери обігу в системі зміцнення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств як складової частини економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Упровадження та здійснення концепції чітко спланованого стратегічного управління суб'єкта господарювання можливі тільки у тому разі, якщо воно орієнтоване на визначений і затверджений план, тобто персонал сільськогосподарського підприємства міркує стратегічно та використовує при цьому стратегічне планування. Це дає можливість опрацювати і використовувати сукупність стратегічних планів. При цьому поточна діяльність працівників і підприємства в цілому орієнтована на досягнення стратегічних цілей.

Виокремлюють різноманітні напрями формування та реалізації генеральної стратегії зміцнення фінансової безпеки, основний з яких – стратегія управління матеріальними ресурсами досліджуваного підприємства.

Дану стратегію варто реалізувати у двох визначених напрямках:

- управління оборотними засобами;
- джерела формування оборотних засобів [5].

Модель реалізації цієї стратегічної системи управління включає такі етапи:

1. Дослідження та аналіз складу, структури й ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарського підприємства у попередньому (базовому) періоді.

2. Розроблення стратегії управління. Виокремлюють агресивну, помірну та консервативну стратегії [7].

Агресивна модель формується на таких умовах: довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної частини поточних активів, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності. У такому разі варійована частина поточних активів у повному обсязі покривається короткостроковою кредиторською заборгованістю.

Якщо розглядати цю стратегію з позиції ліквідності, вона також є ризикованою, адже в практичній діяльності обмежуватися лише мінімумом поточних активів не можна. Агресивна модель фінансування поточних активів виглядає:

$$ДП + ПА + ПЧ,$$

де ДП – довгострокові пасиви;

ПА – необоротні активи;

ПЧ – постійна частка оборотних активів (норматив оборотних коштів) [10].

Свою чергою, консервативна модель передбачає, що довгострокові активи повністю покривають варійовану частину поточних активів. Консервативну модель переважно застосовують на початкових стадіях існування підприємства, але тільки за умови, якщо величина капіталу власників підприємства достатня, а довгострокові кредити інвестиційного фінансування – доступні.

За таких умов переважно не може бути короткостроковою кредиторською заборгованістю. Крім того, відсутній ризик втрати ліквідності, а сама модель виглядає штучно. Реально в господарській діяльності такого бути не може, адже кредиторську заборгованість мають переважно всі.

Консервативну модель відображено у формулі:

$$ДП = ПА + ПЧ + ВЧ,$$

де ВЧ – варійована частина поточних активів [10].

Найбільш реальною вважається компромісна модель фінансування поточних активів. Її сутність полягає в тому, що необоротні активи, постійна частина поточних активів та дець половиною варійованої частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. Причому чистий оборотний капітал визначають як різницю між довгостроковими та необоротними активами, що відображено так:

$$ЧК = ДП - ПА,$$

де ЧК – чистий оборотний капітал.

Також чистий оборотний капітал відображають за допомогою такого рівняння:

$$ЧК = ПЧ + 0,5ВЧ.$$

Якщо використовується компромісна модель, в окремі періоди господарської діяльності підприємство може мати понаднормову кількість поточних активів, а це негативно впливає на розмір прибутку та водночас дає можливість підтримувати ліквідність балансу підприємства на належному рівні.

Компромісна модель фінансування поточних активів відображається таким співвідношенням:

$$ДП = ПА + ПЧ + 0,5ВЧ,$$

де ДП – довгострокові пасиви;

ПА – необоротні активи;

ПЧ – постійна частина активів;

ВЧ – варійована частина поточних активів [10].

3. Реалізація стратегії управління оборотними засобами. Цей етап формується за рахунок організаційно-економічного, у тому числі й організаційно-фінансового механізму управління, під час здійснення якого враховують фактори макро- та мікросередовища. Формується механізм за рахунок:

– оборотних засобів, а саме:

а) нормування та бюджетування;

б) оптимізації складу та структури активів;

в) внутрішньогосподарського контролю;

г) комерційного кредитування дебіторів;

д) зниження матеріаломісткості;

– джерел формування оборотних засобів, а саме:

а) залучення короткотермінових позик;

б) підтримки сільськогосподарських підприємств із боку держави;

в) залучення належного рівня фінансової стійкості;

г) урахування ефекту фінансового левериджу.

4. Оцінка ступеня виконання досліджуваної стратегії, що включає безпосередньо коригування показників уже визначених пунктів – оборотних засобів та джерел їх формування.

5. Безпосереднє прийняття управлінських рішень. Цей етап можливий тільки тоді, якщо здійснено повне дослідження стратегії, сформовано основні кроки її впровадження, визначено

всі плюси та мінуси, можливі результати. І тільки на основі ретельного підбору можна приймати управлінські рішення [8].

6. Урахування результатів виконання стратегії в наступних періодах. Підведення її підсумків, дослідження подальшого впливу.

Варто зазначити, що найбільш суттєвими елементами оборотних коштів у сфері обігу можна вважати грошові кошти та дебіторську заборгованість. Основним складником забезпечення потрібного рівня абсолютної ліквідності, а також фінансової стійкості є наявність грошових коштів, що можуть розташовуватися або на поточних рахунках, або ж у касах сільськогосподарських підприємств. Для того щоб установити межу готівкових розрахунків між банками та юридичними особами, на конкретному підприємстві встановлюють ліміт залишку готівки у касі.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У даній науковій роботі досліджено вплив оборотних засобів на формування та посилення фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства. Вплив оборотних засобів сфери обігу на стан фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства за ринкових умов є досить суттєвим. Розроблено та пояснено алгоритм формування та реалізації стратегії управління оборотними засобами підприємства у сфері обігу під час урахування їх подвійної природи.

Зміцнення фінансової безпеки як елемента економічної за ринкових умов сприяє посиленню договірних відносин між сільськогосподарськими підприємствами та їх контрагентами. Хоча, на жаль, нині сільське господарство на противагу промисловості або ж торгівлі забезпечене фаховими юридичними працівниками недостатньо. І, звичайно, це відображається на побудові торговельної діяльності: контроль над виконанням договорів із купівлі-продажу є досить слабким та недієвим. У перспективі одним із заходів зниження обсягів безнадійної або ж сумнівної дебіторської заборгованості є посилення контролю виконання договорів юридичними та адміністративними методами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 81–86.
2. Герчанівська С.В. Стратегічне управління як механізм забезпечення ефективного розвитку вітчизняних підприємств / С.В. Герчанівська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1 (27). – С. 79–81.
3. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 235–238.
4. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации: [учебное пособие] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
5. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Знання, 2001. – 297 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 369 с.

8. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.
9. Стельмах М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 32–332.
10. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М.М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.



## ЦЕНТР ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРИ У НАЛАГОДЖЕННІ ВЗАЄМОДІЇ ВНЗ ТА БІЗНЕСУ

### NECESSITY OF CAREER PLANNING CENTERS IN INTERACTION ESTABLISHING BETWEEN UNIVERSITIES AND BUSINESS

**Тарасенко С.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,  
Дніпровський державний технічний університет

**Демченко М.Є.**

студентка магістратури кафедри менеджменту  
організацій і адміністрування,  
Дніпровський державний технічний університет

*У статті виконано оцінку стану працевлаштування випускників навчальних закладів. Досліджено склад завдань та результати практичної діяльності Центрив планування кар'єри ВНЗ, визначено проблеми у їх діяльності. Обґрунтовано склад програми розвитку Центру планування кар'єри, визначено раціональну структуру підрозділу. Запропоновано принциповий склад та логіку побудови інформаційної бази щодо студентів, випускників, реальних і потенційних роботодавців для цілей Центру.*

**Ключові слова:** партнерство бізнесу та ВНЗ, освіта, кар'єра, працевлаштування, планування, програма розвитку, інформаційна база.

*В статье выполнена оценка состояния трудоустройства выпускников учебных заведений. Исследованы состав задач и результаты практической деятельности Центров планирования карьеры вузов, выделены проблемы в их деятельности. Обоснован состав программы развития Центра планирования карьеры, предложена рациональная структура подразделения. Сформированы принципиальный состав и логика построения информационной базы студентов, выпускников, реальных и потенциальных работодателей для целей Центра.*

**Ключевые слова:** партнерство бизнеса и вуза, образование, карьера, трудоустройство, планирование, программа развития, информационная база.

*In this article, it was evaluated a state of the employment rate of educational institution graduates. Knowledge and results of University Career Planning Centers activities were investigated, problems in their activities were identified. A development program for the Career Planning Center was proven and a rational unit structure was defined. It was suggested fundamental structure and logic of developing an information base for students, alumni, real and potential employers.*

**Keywords:** business and universities partnership, education, career, employment, planning, program development, information base.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Умови діяльності сучасних підприємств характеризуються підвищенням нестабільності зовнішнього середовища, ускладненням внутрішніх бізнес-процесів, що зумовлює ймовірнісний характер подій, які відбуваються, і сприяє виникненню значної кількості ризиків у діяльності підприємств. Про Україну зазвичай говорять як про країну з величезним потенціалом, проте цей потенціал ще тільки належить використати повністю. Серед причин, з яких Україна досі не скористалася своїм потенціалом, називають несприятливі умови

для функціонування бізнесу, незважаючи на те що сьогодні Україна піднялася до 80-ї позиції в рейтингу Doing Business–2017 з 83-ї, якої вона досягла у попередньому році [1, с. 7]. Саме малі та середні підприємства, які, як правило, є найбільш чутливими до змін регуляторного клімату, є ключовими двигунами для створення робочих місць у багатьох країнах.

Розвиток сучасного бізнес-середовища характеризується зростанням швидкості змін та інтенсивності конкуренції, що посилює залежність підприємницьких структур від рівня інформаційної обізнаності та адаптаційних здатностей організацій та формує відповідні вимоги

до молодих спеціалістів, відповідаючи яким випускники вищих навчальних закладів зможуть забезпечити собі гарантоване та достойне місце роботи. В їх числі такі, як: розуміння своїх сильних сторін, навичок і сфер компетенції; свідомий вибір кар'єри і компанії на основі довготермінових планів; навички встановлення контактів, презентація себе та робота в команді; мобільність; проактивність та бажання брати на себе відповідальність за результати своєї праці.

Жорсткі конкурентні умови на ринку працевлаштування вимагають від сьогоденного студента ще під час навчання задуматися про своє професійне майбутнє. За таких обставин особливої актуальності набувають завдання посилення взаємодії та взаємозв'язку між ринком праці та ринком освітніх послуг, активізація участі вищих навчальних закладів у вирішенні проблеми зайнятості своїх випускників, порушення автономності функціонування бізнесу та сфери освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми оптимізації взаємодії та взаємозв'язку ринку освітніх послуг і ринку праці, а також бізнес-середовища, регулювання ринку праці, зокрема його молодіжного сегменту, шляхів усунення дисбалансу попиту і пропозиції, зважаючи на свою актуальність, розглядаються в роботах багатьох вітчизняних учених, зокрема таких, як Н. Анішина, Д. Богиня, В. Васильченко, О. Грішнова, В. Данюк, М. Долішній, Т. Заяць, Л. Колєшня, А. Колот, Е. Лібанова, А. Маршалл, С. Мельник, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх, В. Савченко, Н. Черниш, Г. Ярошенко та ін. Проте на даний момент проблема взаємодії вищих навчальних закладів зі сферою бізнесу залишилася невирішеною, університети й надалі продовжують випускати фахівців, неспроможних знайти достойне місце роботи, а роботодавці відчують гостру потребу у спеціалістах з умінням орієнтуватися в сучасному бізнес-середовищі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета даної роботи полягає у проведенні аналізу показників працевлаштування випускників ВНЗ, оцінці стану та обґрунтуванні напрямів удосконалення діяльності Центрів планування кар'єри для покращення взаємодії освітньої сфери та бізнес-середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність вищих навчальних закладів в Україні спрямована на підготовку професіоналів, що стануть провідниками процесу переходу економіки до ринкових засад, а отже, сприятимуть розвитку економіки та зростанню добробуту нашої країни. Проте сама підготовка фахівців є тільки необхідною передумовою для досягнення успіху. Перевірити ефективність отримання освіти, реалізувати переваги, що дає така освіта, можна лише

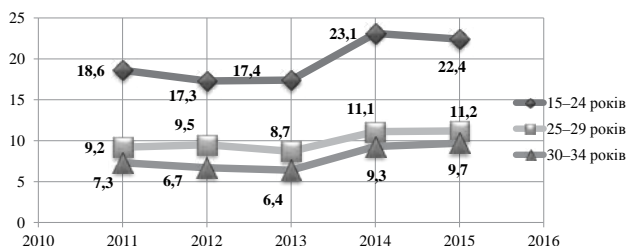
через практичну діяльність. Непрацевлаштований випускник – це неефективно витрачені ресурси вищого навчального закладу і студента і, крім того, несприятливий фактор впливу на імідж навчального закладу. Досконалі освітні програми та якісний викладацький склад є обов'язковими, але не достатніми складникам, що забезпечують високий попит та затребуваність випускників ВНЗ на ринку праці. Працевлаштування випускників є індикатором якості роботи вишу, проявом його громадської відповідальності, а його високий рівень забезпечується довгостроковою, різнобічною та стабільною роботою системи управління кар'єрою у даному закладі освіти, станом його співпраці зі сферою бізнесу та розумінням ними взаємних проблем і можливостей.

За даними Державної служби статистики України в останні п'ять років за коливання загального рівня безробіття та його максимальних значень 9,3% у 2014 р. та 9,1% у 2015 р. найбільша кількість безробітних та непрацевлаштованих спостерігалась у кризовому для України 2014 р. (табл. 1). Це стосується і кількості непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів. Частка непрацевлаштованої молоді після закінчення навчальних закладів у загальній кількості безробітних мала тенденцію до скорочення – від 18,1% у 2011 р. до 16,4% у 2015 р., що, однак, не є приводом для зменшення уваги до проблеми. Якщо в 2011 р. майже кожен п'ятий безробітний не мав роботи після закінчення навчального закладу, то за результатами 2015 р. це був кожен шостий безробітний.

Співставлення кількості непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів та загальної чисельності випущених протягом 2010–2015 рр. фахівців свідчить про зростання даного відносного показника за шість років в 1,26 рази (від 48% у 2011 р. до 60,7% у 2015 р. за більш високого значення в 2014 р. (63,7%)). Слід зазначити, що оцінка показників у 2014–2015 рр. виконана без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції [2].

Статистика свідчить, що під час розгляду за віковими групами рівень безробіття є вищим саме серед наймолодших представників економічно активного населення, а саме віковою групою 15–24 роки, до якої належать і випускники навчальних закладів (рис. 1).

Оцінку внеску ВНЗ у працевлаштування випускників характеризують показники кількості випускників, що отримали направлення на роботу, у відсотках до загальної кількості випускників. Рівень даного показника в 2015 р. за регіонами коливався від 16,7% (Запорізька область) до 29% (Вінницька область). Однак порівняно з 2012 р. відбулося його зменшення за усіма з числа обраних для аналізу областей (табл. 2).



**Рис. 1. Рівень безробіття населення за віковими групами в середньому за період, у відсотках до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи [2]**

Навіть найвищий показник, 29% по Вінницькій області, свідчить про те, що лише троє з десяти випускників отримують місце роботи після закінчення ВНЗ, решта вирішує проблему пошуку першого робочого місця за фахом самостійно. Цей показник є досить низьким та незадовільним.

Загальні спадні тенденції, які спостерігаємо в освітній сфері, на нашу думку, мають як негативні, так і позитивні наслідки. До позитивних варто віднести поступове скорочення кількості ВНЗ, що,

вірогідно, підвищить якість освіти, адже питання якості освітніх послуг в Україні загострилося у зв'язку з ліквідацією державного розподілу випускників вишів, нестійким попитом на фахівців із боку працедавців, недостатнім бюджетним фінансуванням і формуванням диспропорцій між попитом ринку праці та пропозицією освітньої сфери.

Негативні наслідки значною мірою торкаються науково-педагогічного персоналу ВНЗ, адже у разі їх скорочення, реорганізації чи укрупнення порушуються певні організаційно-штатні пропорції, що в кінцевому підсумку призводить до скорочення кваліфікованих кадрів. Як наслідок, на ринку праці з'являється категорія дипломованих спеціалістів, не затребуваних вітчизняною економікою [3, с. 135].

Звичайно, в умовах досить високого рівня безробіття розширення сфери освіти виступає механізмом пом'якшення напруження в молодіжному секторі ринку праці. Однак ефективність застосування відповідного механізму у довгостроковій перспективі зменшується, оскільки загострюються проблеми фінансування освіти, порушується зв'язок із реальними потребами економіки.

Таблиця 1  
**Динаміка безробітних та непрацевлаштованих випускників у 2011–2015 рр.**

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Безробітне населення, тис. осіб	1 661,9	1 589,8	1 510,4	1 847,6	1 654,7
Рівень безробіття, %	8	7,6	7,3	9,3	9,1
Непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів, тис. осіб	300,8	268,7	253,7	308,5	271,4
Частка непрацевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів у загальній кількості безробітних, %	18,1	16,9	16,8	16,7	16,4
Випущено фахівців I–IV рівнів акредитації, тис. осіб	626,5	612,9	576,3	484,5	447,4
Частка непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів у загальній кількості випущених фахівців, %	48,0	43,8	44,0	63,7	60,7

Джерело: складено авторами за [2]

Таблиця 2  
**Кількість випускників, що отримали направлення на роботу, за найбільшими областями України в 2012–2015 рр.**

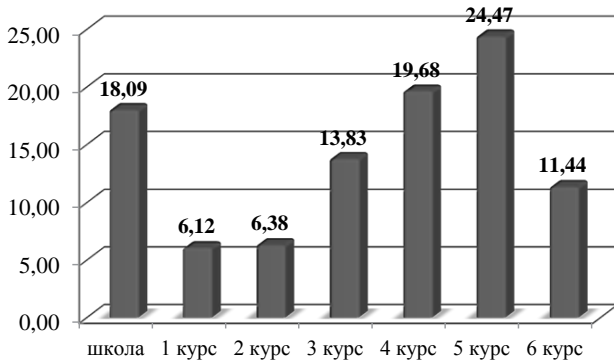
Область	Кількість випускників, які отримали направлення на роботу							
	усього, осіб				до загальної кількості випускників, %			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
м. Київ	29731	26243	27314	20069	21,6	20,1	22,6	18,1
Харківська	17684	17179	16881	12707	29,5	30,9	32,5	27,9
Дніпропетровська	14033	12770	15151	10352	32,8	32,2	38,5	28,5
Львівська	10569	9585	6657	7206	28,4	26,2	17,7	20,7
Одеська	10484	9337	8834	6653	30,5	28,4	27,9	22
Запорізька	5400	4867	4588	3332	20,6	20	20,3	16,7
Вінницька	4595	4362	3672	3188	38,3	39,8	34,9	29
Київська	2680	3055	2993	2402	28,2	34	33,8	27,3

Джерело: складено авторами за [2]

Одним з основних чинників, що забезпечують успіх молодого фахівця на ринку праці, є його конкурентні переваги. Створення та збереження конкурентних переваг студентів і випускників – ключова функція стратегічного управління розвитком кар'єри в освітній установі.

Проблеми, з якими студенти стикаються під час вибору кар'єри та пошуку роботи, для більшості ВНЗ є однаковими. Анкетування студентів випускних курсів ДДТУ дало змогу виявити основні проблеми та причини низької готовності студентів до управління кар'єрою. Зокрема, в їх числі – неправильно обрана професія.

Відповідно до результатів опитування, існує два ключових періоди, коли студенти визначаються з вибором кар'єри: школа і 4–5-й курси. За цей період більше 60% студентів обирають кар'єру (рис. 2). Звичайно, якщо сферу своєї подальшої професійної реалізації людина обирає до вступу в освітній заклад, то можна говорити, що кошти держави, фізичних або юридичних осіб, що фінансують її освіту, будуть використані ефективно. Коли розуміння свого покликання приходить значно пізніше, уже вкладені в освіту кошти не будуть відшкодовані. Отже, чим раніше людина визначиться з напрямом кар'єри, тим більше ймовірність відшкодування коштів.



**Рис. 2. Відповіді опитуваних на питання: «Коли Ви обрали кар'єру?»**

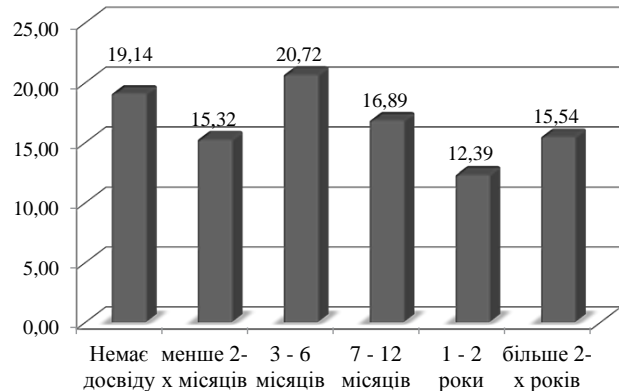
Водночас слід зазначити зростання числа тих, хто обирає кар'єру починаючи з 2-го курсу. У зв'язку із цим слід звертати увагу на те, щоб питання вибору кар'єри і вся супутня цьому інформація знаходилися в полі зору студентів із перших років навчання у виші.

Виконані дослідження свідчать, що майже третина студентів (29%) обирають кар'єру на підставі досвіду роботи, що підтверджує ключову роль практики в процесі профорієнтації молодих людей. Також важливу роль у виборі кар'єри відіграє думка батьків (про це заявили 26,3% респондентів). Дещо меншим є вплив викладачів (21%), але це підтверджує важливість існування політики профорієнтації на кафедрах та необхідність проведення постійного діалогу викладачів зі студентами про вибір кар'єри та спеціальність.

Іншою причиною неготовності управляти кар'єрою є відсутність у молодій людини системи необхідних професійних знань, що орієнтують його у світі професії, навичок орієнтації на ринку праці, вміння бачити взаємозв'язок основної сфери професійної діяльності з іншими галузями ринку праці, вміння вибрати способи побудови кар'єрного шляху та його управління.

Опитування показує, що 64,3% студентів працюють на момент захисту диплома. При цьому ставлення до роботи у студентів розподіляється так: 49% вважають, що це робота, відповідна кар'єрі, яку студент обрав; 27,6% вважають, що це тимчасова робота до знаходження кращого; 23,3% відповіли, що вважають цю роботу просто способом заробити гроші. Тобто половина працюючих студентів незадоволені своєю роботою, вважаючи її такою, що не відповідає їх уподобанням.

До випуску 44,8% опитаних студентів мають більше півроку стажу роботи в тому напрямі, в якому вони б хотіли будувати кар'єру (рис. 3).



**Рис. 3. Досвід роботи, наявний у студентів на момент випуску**

Що стосується пошуку роботи, чому, власне, і повинні сприяти створені у ВНЗ Центри планування кар'єри, то протягом періоду навчання починали шукати роботу 86% із числа опитаних студентів, при цьому більша частина студентів – на 4-му та 5-му курсах. Відповідно, у числі стратегій, які використовувалися для пошуку роботи, названі такі (за оцінками студентів, у порядку зменшення ефективності): контакти членів родини, друзів; прямі контакти з роботодавцями; контакти викладачів; інформація з Internet; попередня робота; вакансії у ЗМІ; виробнича практика; Центр планування кар'єри; рекрутингові агентства. Таким чином, наведений рейтинг свідчить про те, що сьогодні Центри планування кар'єри ще не реалізують своєї місії – слугувати головним «містком», який поєднує ВНЗ та бізнес у питаннях забезпечення останнього персоналом, що володіє необхідними компетенціями, та підготовлений для якісного виконання професійних завдань в умовах мінливого середовища.

Аналіз психологічних причин низької готовності студентів управляти кар'єрою дає змогу

говорити про необхідність удосконалення системи професійної підготовки студентів ВНЗ у бік посилення змісту підготовки професійними завданнями, усвідомленням відповідальності, бажанням добитися успіху, вмінням командної роботи і т. ін.

Найважливіший аспект взаємовідносин ВНЗ та бізнесу має реалізовуватися в процесі управління кар'єрою студентів та розпочинатися ще до їх вступу у ВНЗ. Значне місце у цій роботі належить Центрам планування кар'єри у ВНЗ. Унаслідок проведеного аналізу переліку завдань та функцій таких підрозділів у низці університетів Дніпропетровської області, виконаної на основі вивчення інформації Інтернет-сторінок відповідних підрозділів, оцінки технологій та результатів їх діяльності, можна зробити висновок, що наявність подібних Центрів ще не є гарантією успішності процесів працевлаштування випускників ВНЗ. На жаль, сьогодні досить часто на практиці робота Центрів планування кар'єри не є ефективною у зв'язку з недооцінкою значущості результатів їх діяльності у ВНЗ, недосконалістю структури, зокрема через нестачу коштів, відсутність інтегрованості та тісної взаємодії Центру та інших підрозділів (деканатів, кафедр, навчального відділу, студентських організацій самоврядування) у вирішенні важливих для іміджу навчального закладу питань, відсутністю відповідного інформаційного забезпечення, роботу за «звичною схемою» окремо від бізнесу і попиту на роботу силу.

Так, аналіз діяльності Центру планування кар'єри Дніпровського державного технічного університету (ДДТУ) дав підстави стверджувати, що: діяльність Центру сьогодні не є системною, не охоплює всіх завдань та спеціальностей, часто є формальною; на бюрократичній «драбині» втрачається більше половини інформації як від студента, так і з боку роботодавця; відсутня єдина інформаційна база, яка включала б інформацію про студентів, випускників та роботодавців (реальних і потенційних); недосконалою є структура та недостатньою кількістю працівників Центру, що не дає змоги вирішувати всі завдання, закріплені у Положенні про Центр; підтримуються стійкі зв'язки лише з базовими підприємствами міста, при цьому організації сфери малого та середнього бізнесу міста та регіону не включені у мережу «ВНЗ – бізнес»; до роботи Центру не залучаються студенти, зокрема студентський парламент; відсутні ресурси ДДТУ для розвитку Центру та підтримка з боку місцевої влади.

З урахуванням дослідження напрямів взаємодії Центру планування кар'єри ДДТУ з бізнесом, результатів аналізу проблем, з якими стикається Центр у своїй діяльності, а також урахування всієї зовнішньої та внутрішньої фактори, що впливають на його діяльність, було розроблено «Програму розвитку Центру планування кар'єри ДДТУ» з обґрунтуванням системи та

змісту заходів, очікуваних результатів, відповідальних та термінів реалізації. Головною метою Програми визначено посилення взаємодії ДДТУ і бізнес-структур міста, області, України, надання студентам можливості отримання конкурентоздатних навичок у пошуку роботи та працевлаштуванні, забезпечення першим робочим місцем випускників, а роботодавців – підготовленими до викликів сучасного бізнес-середовища робітниками.

Розроблена Програма включає такі розділи:

1. Профорієнтаційні заходи зі школярами та студентами, спрямовані на якнайраніше обрання кар'єри.

2. Заходи з формування та підтримання в актуальному стані інформаційної бази (щодо роботодавців, вакансій, випускників, студентів та їх кар'єрного зростання тощо).

3. Заходи взаємодії зі студентами, роботодавцями, зовнішнім середовищем (організація практики, стажувань, тренінгів, зустрічей із роботодавцями, успішними випускниками, ярмарок вакансій, виставок, конкурсів бізнес-ідей, консультацій тощо).

4. Заходи із забезпечення Центру необхідними матеріальними ресурсами (пошук джерел фінансування та облаштування приміщень для організації зустрічей, тренінгів, консультацій).

При цьому ключовими методами у роботі Центру планування кар'єри мають стати: дослідження ринку праці та організації зустрічей із роботодавцями; своєчасне інформування шукачів роботи про вакансії; тренінги з працевлаштування; організація стажувань та практики студентів і викладачів; організація цільової підготовки студентів; більш широка участь у програмах міського центру підготовки фахівців різних сфер; організація тимчасової зайнятості студентів; навчання навичкам підприємницької діяльності та тренінги з питань започаткування підприємств малого бізнесу; тренінги з розвитку особистісних компетенцій; моніторинг працевлаштування випускників минулих років і т. ін.

Передбачено вдосконалення організаційної структури Центру планування кар'єри задля покращення результатів його роботи. Така структура має включати: 1) керівника, у компетенцію якого входять комунікації з адміністрацією, плани та звітність; 2) спеціалістів по роботі з бізнесом, в обов'язки яких включено спілкування з керівниками організацій бізнесу для підтримки та розширення бази практик та роботодавців для студентів і випускників ДДТУ, організацію зустрічей роботодавців зі студентами та випускниками під час проведення різних заходів; контроль та моніторинг працевлаштування випускників та відстеження їх кар'єрного зростання; 3) спеціалістів із питань працевлаштування випускників, відповідальних за організацію внутрішніх заходів різного характеру; 4) консультантів із питань працевлаштування та фахівців з електронної підтримки процесів Центру.

У процесі дослідження було з'ясовано, що однією з проблем Центру планування кар'єри є відсутність єдиної інформаційної бази про студентів, випускників, реальних і потенційних роботодавців, у формуванні якої значний внесок очікується від нещодавно створеної в ДДТУ Асоціації випускників, зокрема у вирішенні завдання формування бази випускників, розширення бази практик та роботодавців з їх числа. Принциповий склад та логіку побудови такої інформаційної бази представлено на рис. 4.

Унаслідок запровадження викладених у роботі заходів можливо досягти підвищення ефективності діяльності Центру планування кар'єри за такими напрямками: зростання авторитету й іміджу ВНЗ (найкращі Центри розвитку кар'єри в найкращих університетах); більш усвідомлений вибір спеціальностей школярами та абітурієнтами; краще розуміння студентами своєї майбутньої професії, за бажанням – можливість паралельного опанування іншої; зростання кількості студентів, що працюють після університету за спеціальністю, що забезпечить раціональне використання коштів, вкладених у навчання.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні Україна має досить високі показники рівня молодіжного безробіття, особливо це стосується працевлаштування після закінчення ВНЗ. У числі основних причин такої ситуації: неправильний вибір кар'єри, відсутність або

низька якість у випускників найбільш значущих для бізнесу компетенцій, як професійних, так і особистісних, неефективна діяльність Центрив планування кар'єри у ВНЗ.

Для забезпечення системної та ефективної роботи Центру планування кар'єри в напрямі налагодження взаємодії ВНЗ та бізнесу його діяльність має здійснюватися на основі Програми розвитку, яка включає: систему профорієнтаційних заходів; заходи з формування та підтримання в актуальному стані власної інформаційної бази щодо роботодавців, вакансій, випускників, студентів та їх кар'єрного зростання; комплекс заходів взаємодії зі студентами, роботодавцями, зовнішнім середовищем; формування необхідної матеріальної бази. Для реалізації Програми необхідна досконала організаційна структура підрозділу, яка включає: фахівців по роботі з бізнес-організаціями, спеціалістів із питань працевлаштування, а також з електронної підтримки процесів Центру. Обов'язковим є формування єдиної інформаційної бази про студентів, випускників, реальних і потенційних роботодавців.

Результати виконаного дослідження можуть бути використані вищими під час обґрунтування власних моделей удосконалення діяльності Центрив планування кар'єри для посилення взаємозв'язків зі сферою бізнесу, підвищення відповідності випускників вимогам ринку праці та забезпечення зростання іміджу закладу як відповідального за результати своєї діяльності.

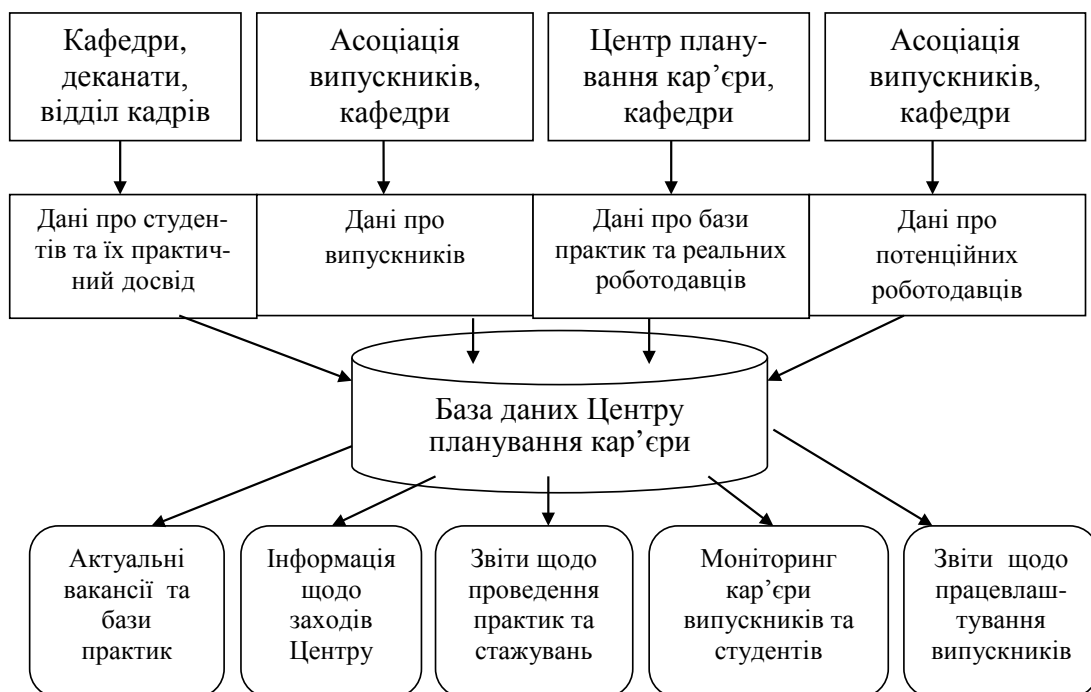


Рис. 4. Інформаційна база Центру планування кар'єри ДДТУ

Джерело: складено авторами

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Doing Business 2017: Comparing business regulation for domestic firms in 190 economies: A World Bank Group Flagship Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики: Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Ревак І.О. Вища освіта в структурі інтелектуального потенціалу України: стан і перспективи розвитку / І.О. Ревак // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 133–140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.problecon.com/export\\_pdf/problems-of-economy-2014-4\\_0-pages-133\\_140.pdf](http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-4_0-pages-133_140.pdf).

УДК 330.3

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І НАПРЯМИ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

## PROBLEM AREAS DEVELOPMENT AND DISTRIBUTION OF PROFIT INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER THE CRISIS

**Кавтиш О.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Трохименко М.Ю.**

магістр,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

*У статті виділено проблеми формування, а також напрями розподілу прибутку в сучасних кризових умовах для промислових підприємств, оскільки в таких непростих умовах необхідне більш швидке реагування на зміну господарської ситуації для підтримки стійкого фінансового стану і постійного вдосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку. Прибуток є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, тому необхідно всі сили спрямувати на підвищення прибутковості діяльності.*

**Ключові слова:** чистий прибуток, витрати виробництва, підприємницька діяльність, рентабельність, збиток.

*В статье выделены проблемы формирования, а также направления распределения прибыли в современных кризисных условиях для промышленных предприятий, поскольку в таких непростых условиях необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации для поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, поэтому необходимо все силы направить на повышение прибыльности деятельности.*

**Ключевые слова:** чистая прибыль, издержки производства, предпринимательская деятельность, рентабельность, убыток.

*The article was selected problems of formation and directions of profit distribution in the current crisis for the industry. Indeed, in such difficult conditions need a faster response to changing economic situations in order to maintain stable financial position and continuous improvement of production according to changing market opportunities. Profit is an indicator that best reflects the efficiency of production, volume and quality of production, the state of labor productivity, the level of cost, so you need to send all the power to improve the profitability of operations.*

**Keywords:** net income, costs of production, business activity, profitability, loss.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запровадження ринкових відносин в Україні здійснювалося в умовах переорієнтації господарських зв'язків підприємств, відсутності управлінського досвіду роботи в ринковому середовищі, недостатнього розвитку ринків та їхньої інфраструктури, що призводило до виникнення кризових явищ на макро-, мезо-, мікро- і субмікрорівні. За таких умов значного поширення на підприємствах набула криза прибутковості.

За умов розвитку ринкових відносин різні напрями фінансово-господарської діяльності підприємств будь-якої форми власності, які пов'язані як із поточною діяльністю, так і з вирішенням завдань тактичного та стратегічного менеджменту, насамперед, пов'язані з раціональним формуванням та перерозподілом фінансових ресурсів для досягнення визначених фінансових результатів. При цьому, враховуючи різні аспекти та горизонти планування діяльності підприємства, найважливішим є процес управління прибутком як процес дослі-



дження і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. З'ясуванню сутності й природи прибутку значну увагу приділяли представники зарубіжної економічної та фінансової науки. Внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили такі вчені: Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Чемберлін, Й. Шумпер та ін. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях таких вітчизняних учених-економістів, як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, С.М. Баранцева, Г.Г. Кірейцев, С.В. Мішина, В.В. Худа та ін.

Значну увагу дослідженню проблеми економічного аналізу фінансових результатів і сутності прибутку приділяють провідні українські вчені-економісти: Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, Н.М. Ткаченко, О.В. Лишиленко та В.Г. Швець [3–8]. Ці дослідники під прибутком розуміють джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок діяльності та фінансовий результат [9].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є окреслення проблем формування і виділення напрямів розподілу прибутку промислових підприємств в умовах кризи для покращення прибутковості підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємствами. Необхідно більш швидко реагування на зміну господарської ситуації для підтримки стійкого фінансового стану і постійного вдосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку.

Акціонерне, орендне, приватне або іншої форми власності підприємство, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право вирішувати, на які цілі і в яких розмірах спрямовувати прибуток, що залишився після сплати податків до бюджету та інших обов'язкових платежів і відрахувань.

Прибуток є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Фінансові ресурси використовуються підприємством у процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Вони знаходяться в постійному русі і перебувають у грошовій формі лише у вигляді залишків грошових коштів на розрахунковому рахунку в комерційному банку та в касі підприємства.

Підприємство, піклуючись про свою фінансову стійкість і стабільне місце в ринковому господарстві, розподіляє свої фінансові ресурси за видами діяльності і в часі. Отримання прибутку є обов'язковою умовою функціонування підприємства.

Будучи джерелом виробничого і соціального розвитку, прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств і об'єднань, можливості яких багато в чому визначаються тим, наскільки доходи перевищують витрати.

Прибуток – об'єктивна економічна категорія товарно-грошових відносин. Формування регульованого ринку товарів супроводжується підвищенням ролі прибутку в системі показників економічної характеристики діяльності підприємств. До того ж прибуток – реальна база оподаткування і, як правило, джерело сплати податків.

Прибуток займає одне із центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість та інші важелі прямо чи опосередковано пов'язані з прибутком. А аналіз фінансових результатів діяльності підприємства дає змогу отримати найбільше число ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках із дебіторами і кредиторами.

Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність усього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. За його рахунок виконується частина зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими підприємствами.

Таким чином, прибуток набирає величезної ваги для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства.

За рахунок відрахувань від прибутку до бюджету формується основна частина фінансових ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, і від їх збільшення значною мірою залежать темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, примноження суспільного багатства і в кінцевому підсумку – підвищення життєвого рівня населення.

Прибуток являє собою різницю між сумою доходів і збитків, отриманих від різних господарських операцій, саме тому він характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств.

Основними показниками прибутку, що використовуються для оцінки виробничо-господарської діяльності, виступають: балансовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, що випускається, валовий прибуток, оподатковуваний прибуток, прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, або чистий прибуток.

Оскільки основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції, що випускається, сума прибутку знаходиться під взаємодією численних факторів: зміни обсягу, асортименту, якості, структури виробленої та реалізованої продукції, собівартості окремих

виробів, рівня цін, ефективності використання виробничих ресурсів.

Оскільки прибуток є різницею між обсягом виробленої продукції і її собівартістю, то її величина і темпи зростання залежать від первинних факторів виробництва, які впливають на прибуток через систему показників обсягу промислової продукції і витрат виробництва.

Основні фактори	Взаємозалежні чинники
Прибуток (збиток) від реалізації товарів	Обсяг продажу товарів
Прибуток від неторгової діяльності	Роздрібні ціни на реалізовані товари
Сальдо доходів і витрат по позареалізаційних операціях	Витрати обігу
Прибуток (збиток) від реалізації основних фондів	Витрати, що відносяться на прибуток

Механізм впливу фінансів на господарство, на його економічну ефективність знаходиться не в самому виробництві, а в розподільних грошових відносинах. Характер їх впливу на виробництво залежить від того, наскільки конкретна система розподілу, форми і методи її організації відповідає об'єктивним потребам суспільства, рівню розвитку продуктивних сил, економічним інтересам держави, підприємств і кожного окремого працівника.

У разі порушення цієї відповідності процес підвищення ефективності виробництва починає стримуватися. Розподіл прибутку є складовою частиною загальної системи розподільних відносин і, мабуть, нарівні з розподілом доходу фізичних осіб – найголовнішою.

Конкретні форми і методи розподілу прибутку постійно видозмінюються і розвиваються зі зростанням суспільного виробництва і зі зміною завдань, що стоять перед економікою. Кожен етап у взаєминах між бюджетом і підприємством із приводу розподілу прибутку породжує нові форми і методи цього розподілу.

По суті, розподіл прибутку слід розглядати в трьох напрямках:



Рис. 1. Схема розподілу прибутку

Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і власне підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства як позитивно, так і негативно.

Взаємовідносини підприємств і держави з приводу прибутку будується на основі оподаткування прибутку. Було б раціонально, якби розмір податкових платежів із прибутку не перевищував третини балансового прибутку. В іншому разі втрачаються стимули до підвищення ефективності роботи підприємства і отримання прибутку.

Решта дві третини могли би бути розподілені між власниками (акціонерами і засновниками) і самим підприємством. Цей розподіл залежить від багатьох факторів. У період технічного переозброєння і модернізації виробництва, освоєння нових видів продукції і нових технологій підприємство вкрай потребує фінансових ресурсів, і надати їх повинні передусім власники. Однак це не означає, що вони повинні відмовитися від своїх очікувань і не отримувати дохід на вкладений капітал.

За законами ринкової економіки ніхто, крім власників, не зобов'язаний надавати грошові кошти для фінансового оздоровлення. Із ситуації є два виходи:

1. визнання підприємства банкрутом та погашення боргів за рахунок реалізації майна;
2. покриття збитків і заборгованостей за рахунок коштів власників.

У першому випадку може не вистачити майна на покриття боргів або ж воно буде складатися з важко реалізованих або неліквідних активів. Тоді визнання підприємства банкрутом не принесе задоволення нікому із зацікавлених сторін: ані кредиторам, ані працівникам підприємства, ані власникам, ані державі.

У другому випадку власники або повинні добровільно відмовитися від своєї власності і передати акції своєму підприємству для подальшої їх реалізації за гроші, або внести кошти на покриття збитків і заборгованостей.

На підприємстві розподілу підлягає прибуток після сплати податків і виплати дивідендів. Із цього прибутку також сплачуються деякі податки в місцеві бюджети і стягуються економічні санкції.

Розподіл цієї частини прибутку відображає процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування виробничого і соціального розвитку. В умовах ринкового господарства держава не втручається в процес розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Розподіл прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, регламентується внутрішніми документами підприємства, як правило, в обліковій політиці. Деякі аспекти розподільного процесу фіксуються в статуті підприємства.

Розподіл прибутку на соціальні потреби включає в себе витрати з експлуатації соціально-побутових об'єктів, що знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів виробничого призначення, проведення оздоровчих культурно-масових заходів і т. д.

На практиці можливе застосування різних методик планування прибутку, які можна класифікувати за трьома групами:

- 1) традиційні методи;
- 2) методи маржинального аналізу;
- 3) економіко-математичні методи.

Важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості відіграє розмір резервного капіталу. У ринковому господарстві відрахування в резервний капітал носять першочерговий характер. Наявність і приріст резервного капіталу забезпечують збільшення акціонерної власності, характеризують готовність підприємства до ризику, з яким пов'язана вся підприємницька діяльність, забезпечують можливість виплати дивідендів за привілейованими акціями навіть за відсутності прибутку поточного року, покриття непередбачених витрат і збитків без ризику втрати фінансової стійкості.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прибуток є основним джерелом власних коштів фірми. З одного боку, прибуток

розглядається як результат діяльності фірми, з іншого – як основа подальшого розвитку. Для країни прибуток підприємств означає наповнюваність дохідної частини бюджету, можливість вирішення соціальних проблем країни або регіону. Свою роль відіграють і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямі засобів, організації виробництва і збуту продукції.

Основною метою підприємницької діяльності підприємств стало отримання прибутку, який є найважливішим джерелом і передумовою збільшення капіталу, зростання доходів підприємства та його власників. Цієї мети можна досягти лише за оптимальної організації фінансів на підприємствах, що дає змогу не тільки зміцнити їхнє фінансове становище і конкурентоспроможність, а й забезпечити фінансову стабільність у країні.

Для підвищення ефективності роботи підприємства першорядне значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції (робіт, послуг), зростання прибутку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах: автореф. дис. ... к.е.н. / О.Р. Кривицька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 20 с.
2. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства / В.А. Бойчук, О.В. Проскурович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 71–76.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 5-е вид., перероб. та доп. – Житомир: Рута, 2003. – 726 с.
4. Верига Ю.А. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу: [монографія] / Ю.А. Верига, С.М. Деньга. – Полтава: ПУСКУ, 2002. – Ч. 1. – 355 с.
5. Голов С.Ф. Управленческий учет как фактор повышения качества корпоративного управления / С.Ф. Голов // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2003. – № 20. – С. 4–10.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: [підручник] / Н.М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2002. – 784 с.
7. Лишиленко О.В. Теорія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / О.В. Лишиленко. – К.: Центр навч. літ-ри, 2003. – 215 с.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / В.Г. Швець. – К.: Знання-Прес, 2003. – 444 с.

## СУТНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

### THE ESSENCE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF SMALL BUSINESSES

**Якубенко Ю.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

**Стрижак Я.І.**

студентка,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

*У статті досліджено сутність фінансово-економічної безпеки малих підприємств. Розкрито доцільність створення системи фінансово-економічної безпеки для своєчасного виявлення та запобігання негативному впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Встановлено, що забезпечення фінансово-економічної безпеки малого підприємства перебуває в тісному взаємозв'язку з реалізацією його фінансово-економічних інтересів. Доведено необхідність запровадження системи фінансово-економічної безпеки на малих підприємствах.*

**Ключові слова:** критерії визначення, чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, система фінансово-економічної безпеки, мале підприємство, управління.

*В статье исследована сущность финансово-экономической безопасности малых предприятий. Раскрыта целесообразность создания системы финансово-экономической безопасности для своевременного выявления и предотвращения негативного воздействия факторов внешней и внутренней среды. Установлено, что обеспечение финансово-экономической безопасности малого предприятия находится в тесной взаимосвязи с реализацией его финансово-экономических интересов. Доказана необходимость внедрения системы финансово-экономической безопасности на малых предприятиях.*

**Ключевые слова:** критерии определения, факторы внешней и внутренней среды, система финансово-экономической безопасности, малое предприятие, управление.

*The article examines the nature of financial and economic security of small businesses. Expands the feasibility of establishing a system of financial-economic security to detect and prevent the negative impact of factors external and internal environment. It was established that the provision of financial and economic security of small business is closely linked with the implementation of its financial – economic interests. The necessity of introduction of financial-economic safety in small enterprises.*

**Keywords:** criteria for determining, determinant of external and internal environment, system of financial and economic security, small business, management.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах діяльність малих підприємств незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання схильна до постійного ризику та загроз, що пов'язані з посиленням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на їх функціонування. Постійне підвищення ризикованості господарської діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансового стану підприємства, а в майбутньому призвести до банкрутства, і потребує від кожного суб'єкта господарювання розроблення та реалізації системи фінансово-економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні засади фінансово-економічної безпеки підприємств досліджували багато вчених, серед яких: Л. Абалкін, О. Барановський, І. Бланк, І. Бінько, М. Білик, Т. Васильців, В. Геєць, О. Грунін, К. Девіс, А. Козаченко, Т. Лоурі, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян, О. Новикова, В. Пономарьов, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, Л. Шемаєва, А. Шаваєв та багато інших. Однак, незважаючи на ґрунтовні дослідження значення фінансово-економічної безпеки підприємств, питання особливості функціонування останньої на малих підприємствах все ще залишається відкритим.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розкрити сутність фінансово-економічної безпеки малих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансово-економічна безпека малого підприємства є досить складною системою, що включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів.

Розрізняють такі критерії визначення фінансово-економічної безпеки підприємства: функціональний, статичний і ресурсний (рис. 1).

Фінансово-економічна безпека малого підприємства – це такий фінансово-економічний стан, який сприяє забезпеченню захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та створення необхідних фінансово-економічних умов для безперервної успішної діяльності та стійкого розвитку підприємства.

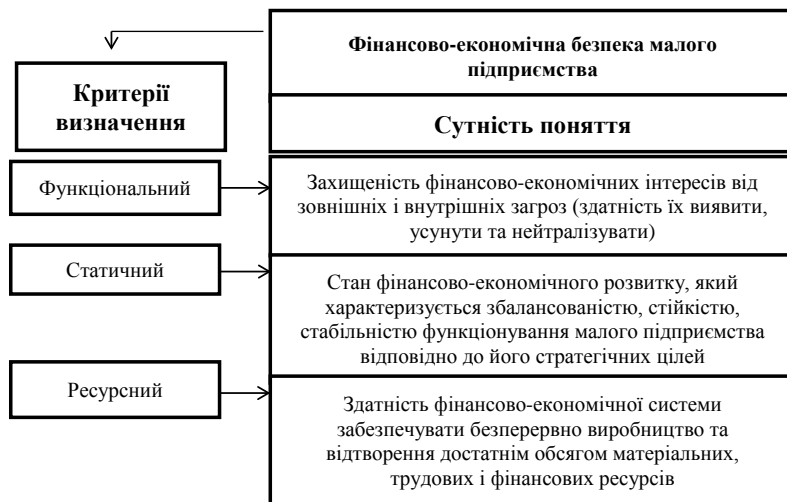


Рис. 1. Підходи до визначення сутності поняття фінансово-економічної безпеки малого підприємства

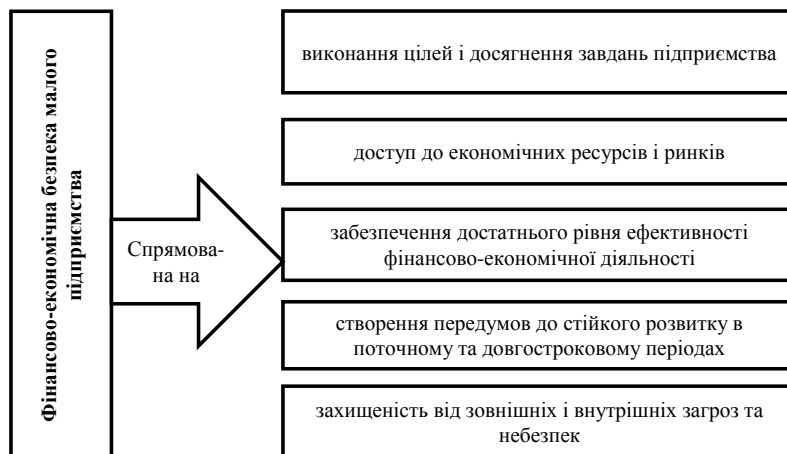


Рис. 2. Роль фінансово-економічної безпеки малого підприємства

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки малого підприємства є досягнення найвищої ефективності та стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам і загрозам [1].

Фінансово-економічна безпека малого підприємства спрямована на створення відповідних умов для виявлення та подолання кризових явищ у діяльності підприємства з метою реалізації поставлених ним статутних цілей і завдань.

Фінансово-економічна безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Роль фінансово-економічної безпеки проявляється в такому (рис. 2).

Фінансово-економічна безпека малого підприємства як комплексне та багатогранне поняття характеризується значною складністю його системи внутрішніх і зовнішніх економічних та фінансових відносин, що відображається на всіх видах фінансово-економічної безпеки:

- страховий, що полягає в організації взаємовідносин підприємства зі страховими компаніями з приводу захисту його майнових інтересів;
- інвестиційний, яка показує можливість залучення, вкладення та використання інвестиційних ресурсів у розвиток діяльності підприємства;
- фондovий, що характеризує ринкову привабливість цінних паперів підприємства та можливість його виходу на фінансовий ринок для вкладення коштів у фінансові активи;
- грошово-кредитний щодо дотримання розрахунково-платіжної та кредитної дисципліни на підприємстві;
- валютний, що показує захищеність валютних операцій під час ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [2].

Забезпечення фінансово-економічної безпеки малого підприємства перебуває в тісному взаємозв'язку з реалізацією його фінансово-економічних інтересів, що за своїм змістом є одним із пріоритетних завдань фінансово-економічної безпеки. Об'єктивні потреби підприємства, що спрямовані на формування та реалізацію головних цілей фінансово-економічної діяльності та розвитку, формують систему фінансово-економічних інтересів підприємства.

Фінансово-економічні інтереси малого підприємства – це його життєво важливі економічні та фінансові цінності, визначальні

фінансові потреби, реалізація яких гарантує фінансову незалежність і подальший розвиток діяльності підприємства.

Фінансово-економічні інтереси малого підприємства не залишаються сталими, а уточнюються на всіх стадіях і фазах його життєвого циклу. Незважаючи на те що фінансово-економічні інтереси підприємства об'єктивно зумовлені його розвитком, вони формуються суб'єктами управління фінансово-економічною безпекою.

Основними характеристиками фінансово-економічних інтересів малого підприємства є такі:

- вони є основними чинниками розвитку діяльності підприємства та забезпечення його фінансово-економічної безпеки;

- спрямовані на забезпечення достатнього обсягу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що є об'єктивною необхідністю для ведення ефективної господарської діяльності. Вони є проявом відображення спільної думки власників, керівників і персоналу підприємства, тобто є вираженням конкретних фінансово-економічних інтересів працівників цього підприємства;

- їхня структура містить об'єкт, тобто на що спрямований інтерес, і суб'єкт – хто конкретно має цей інтерес;

- проявляються в господарській діяльності підприємства і забезпечуються завдяки використанню певних фінансових інструментів (технологій);

- зміст фінансово-економічного інтересу підприємства характеризується наявністю основної цілі діяльності та способів її досягнення (набір відповідних інструментів, методів чи моделей реалізації). Розроблення стратегії розвитку підприємства як основа його функціонування передбачає різні рівні реалізації конкретної мети [3].

Фінансово-економічні інтереси малого підприємства можна класифікувати за такими критеріями:

- рівень фінансово-економічної діяльності (фінансово-економічні інтереси підприємства в цілому, окремих підрозділів або «центрів відповідальності»);

- вид фінансово-економічної діяльності (у сфері операційної, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності);

- значимість (головні, пріоритетні, другорядні);

- терміновість (короткострокові або довгострокові чи поточні або стратегічні);

- середовище інтересів (внутрішні, зовнішні) [4].

У сучасних умовах функціонування основними фінансово-економічними інтересами малого підприємства є:

- збільшення його ринкової вартості та максимізація прибутку;

- висока конкурентоздатність продукції, товарів і послуг на основі ефективного менеджменту та маркетингу фірми;

- зростання рівня рентабельності продукції, діяльності, активів і власного капіталу;

- достатність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх стадіях фінансово-економічного розвитку;

- фінансова стійкість і стабільність;

- збереження матеріальних цінностей, грошових коштів та інформації, що становить комерційну таємницю;

- безпека кадрового складника діяльності;

- захист комерційних інтересів від протиправних дій із боку конкурентів;

- позитивний імідж підприємства як контрагента;

- забезпечення та збалансованість інших цінностей, що забезпечують фінансово-економічну безпеку підприємства та його сталий розвиток [5].

Функціонування малих підприємств та формування їх фінансово-економічної безпеки повністю залежать від сукупності загроз і небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища.

Під загрозою фінансово-економічній безпеці розуміють потенційні або реальні дії фізичних чи юридичних осіб, що порушують стан захищеності підприємства і здатні призвести до припинення його діяльності чи до фінансових та інших утрат.

Загрози відображають зовнішні та внутрішні умови, в яких проводить свою діяльність мале підприємство, а також взаємозв'язки підприємства з навколишнім середовищем.

Загроза фінансово-економічній безпеці підприємства кількісно може визначатися як величина збитку або інший інтегральний показник, що характеризує ступінь зниження фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Небезпеки та загрози, які впливають на фінансово-економічну безпеку малого підприємства, можна поділити на зовнішні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні (які безпосередньо залежать від діяльності підприємства), а також на ті, що існують, і можливі.

До зовнішніх факторів належать економічні, правові, ринкові, технологічні та технічні, географічні, соціально-культурні, міжнародні, а саме: фінансово-економічна криза; нестабільність економіки; недосконалість механізмів реалізації економічної та фінансової політики держави; зниження інвестиційного потенціалу та клімату держави; недобросовісна конкуренція; нерозвиненість фінансового ринку та його інфраструктури; недосконалість правової системи захисту прав інвесторів і виконання законодавства.

Внутрішні фактори впливу на систему фінансово-економічної безпеки підприємства включають: кадровий потенціал, засоби праці, інформаційне забезпечення прийняття рішень, системні фактори.

Враховуючи різноманітність внутрішніх чинників формування належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, загрози цієї сфери слід систематизувати.

Внутрішні загрози діляться на такі класифікації:

- За видом діяльності:
  - 1) операційна діяльність;
  - 2) інвестиційна діяльність;
  - 3) фінансова діяльність.
- За видом ресурсів (технічні, технологічні, трудові, інформаційні, організаційні, фінансові, ринкові, товарні).

Загрози мікросередовища за видом економічних суб'єктів:

- постачальників;
- конкурентів;
- споживачів;
- органів державної та місцевої влади;
- банків;
- контактних аудиторій підприємств (ЗМІ, громадських організацій, профспілок та інших) [6].

Вчасна ідентифікація небезпек і загроз фінансово-економічній безпеці малого підприємства дає змогу адаптуватися до постійної зміни умов середовища та успішно функціонувати в умовах конкуренції. Наявність значної кількості загроз вимагає розроблення заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, які полягають у виявленні та аналізі зовнішніх і внутрішніх загроз, а також оцінці наслідків їхнього впливу на фінансово-економічну діяльність підприємства та розробленні системи превентивних управлінських рішень щодо усунення та мінімізації фінансово-економічних ризиків.

Висока можливість виникнення кризових явищ на малому підприємстві, що може призвести до зниження ефективності його діяльності, зумовлює необхідність своєчасного вияв-

лення, попередження та нейтралізацію загроз фінансово-економічним інтересам і передбачає запровадження на підприємстві ефективної системи управління фінансово-економічною безпекою. Система управління фінансово-економічною безпекою розробляється відповідно до основних положень і засад реалізації загальної стратегії безпеки підприємства.

Стан захищеності – це здатність підприємства надійно протистояти будь-яким зовнішнім або внутрішнім загрозам, спробам із боку юридичних чи фізичних осіб завдати шкоди їх законним інтересам [7].

Основними елементами, що формують управління фінансово-економічною безпекою малого підприємства, є об'єкти, предмети та суб'єкти управління (рис. 3).

Під системою управління фінансово-економічною безпекою малого підприємства слід розуміти сукупність елементів, орієнтованих на виявлення та нейтралізацію фінансово-економічних загроз функціонування і розвитку підприємства, забезпечення господарської самостійності, конкурентоспроможності, фінансової незалежності та стабільності, оптимальності організаційної структури, захисту інформаційного середовища, безпеки персоналу, комерційної таємниці та інтересів.

Під час формування системи управління фінансово-економічною безпекою необхідно враховувати такі фактори, як: стадія життєвого циклу підприємства; внутрішні та зовнішні загрози функціонуванню підприємства; фінансово-економічні можливості підприємства; фінансово-економічні інтереси; рівень фінансово-економічної безпеки підприємства.

Управління фінансово-економічною безпекою малого підприємства можна розглядати з різних точок зору:

- організаційної – це цілеспрямований вплив посадових осіб і спеціально створених служб, наділених відповідними повноваженнями, на економічну систему підприємства, його внутрішнє та безпосереднє зовнішнє оточення для досягнення фінансової стійкості та захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів;

- функціональної – безперервний процес виконання управлінських функцій, що охоплює організацію, планування, аналіз, мотивацію і контроль над досягненням фінансової стійкості та стабільності підприємства, захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів;

- управлінської – система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із досягненням його фінансової стій-

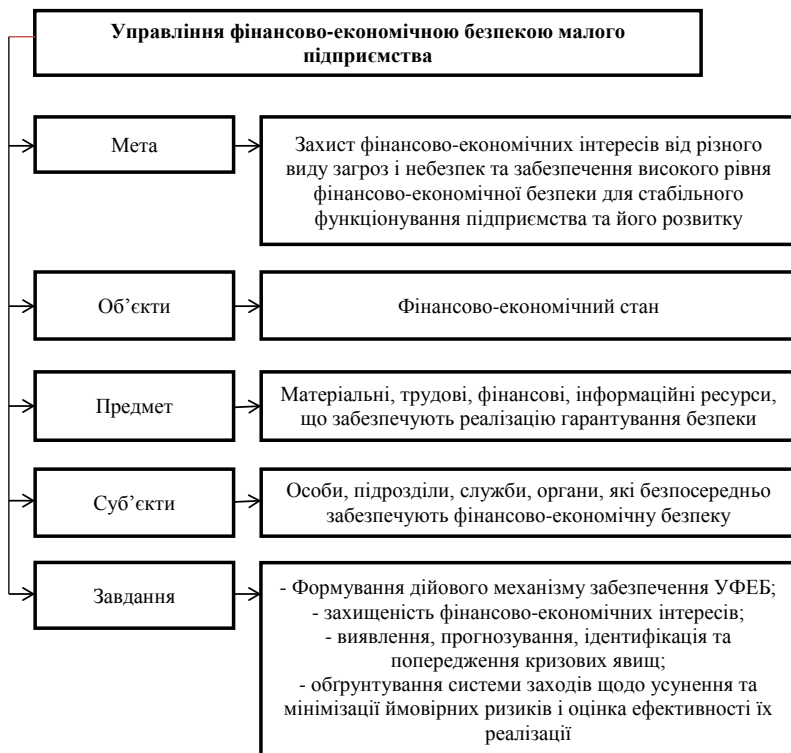


Рис. 3. Узагальнені складники управління фінансово-економічною безпекою підприємства

кості та захистом його пріоритетних фінансово-економічних інтересів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Загалом під створенням фінансово-економічної безпеки малого підприємства слід розуміти систему цілеспрямованих дій, спрямованих на

досягнення та підтримку належного рівня стабільності підприємства, що формується під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища для підвищення конкурентоспроможності підприємства, оптимізації управління технологічним процесом і матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: [навч. посіб.] / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. – Львів: Львівська політехніка, 2014. – 267 с.
2. Економічна безпека: [навч. посіб.] / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко [та ін.]; за ред. О.М. Джужі. – К.: Правова єдність, 2010. – 367 с.
3. Економічна безпека: [навч. посіб.] / З. Варналій [та ін.]; ред. З. Варналій. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика: [монографія] / О.В. Сусіденко. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 12 с.
5. Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 111. – С. 103–108.
6. Іващенко О.В., Четверіков П.М. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / О.В. Іващенко, П.М. Четверіков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sword.com.index/2012>.
7. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – № 1 (25). – С. 39–51.



## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.837:332.05

### СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ ПІД ВПЛИВОМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

### THE SYSTEM OF PREPARATION FOR THE TRANSFORMATION OF THE PUBLISHING AND PRINTING ACTIVITY IN THE REGIONS UNDER THE INFLUENCE OF INSTITUTIONAL CHANGE

**Палига Є.М.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри підприємництва та маркетингу,  
Українська академія друкарства

**Базилюк В.Б.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,  
Українська академія друкарства

*У статті окреслено стратегічні зони впливу інституційних змін в регіонах, а саме процеси, пов'язані із підвищенням конкурентоспроможності видавничо-поліграфічної діяльності; процеси розвитку і підвищення ефективності використання людських ресурсів діяльності; процеси стимулювання формування та розвитку інноваційних інституцій. Досліджено стратегічні зони впливу інституційних факторів, окреслено проблеми, що стримують в регіонах проведення трансформації діяльності більшості видавничо-поліграфічних суб'єктів.*

**Ключові слова:** трансформація, розвиток, регіон, видавничо-поліграфічна діяльність, інституційні зміни.

*В статье определены стратегические зоны влияния институциональных изменений в регионах, а именно процессы, связанные с повышением конкурентоспособности издательско-полиграфической деятельности; процессы развития и повышения эффективности использования человеческих ресурсов деятельности; процессы стимулирования формирования и развития инновационных институтов. Исследованы стратегические зоны влияния институциональных факторов и обозначены проблемы, сдерживающие в регионах проведение трансформации деятельности большинства издательско-полиграфических субъектов.*

**Ключевые слова:** трансформация, развитие, регион, издательско-полиграфическая деятельность, институциональные изменения.

*The article defines the strategic zones of influence of institutional changes in the region, namely the processes associated with an increase in the competitiveness of the publishing and printing activities; development processes and more efficient use of human resources activities; processes stimulating the formation and development of innovative institutions. Research strategic zones of influence of institutional factors and outlining the problems that hinder the development should be a strong argument for interest in carrying out the transformation of the majority of publishing and printing activity in the regions.*

**Keywords:** transformation, development, region, publishing and printing activity and institutional changes.

**Постановка проблеми.** Розроблення методологічних основ оцінки ефективності та обґрунтування побудови варіантів трансформації

видавничо-поліграфічної діяльності (ВПД) в регіоні з метою підвищення її конкурентоспроможності вимагає дослідження тих структурних

змін, які мають місце на сучасному етапі ринкових відносин. Проведені нами дослідження дають змогу стверджувати, що структурні зрушення, які відбуваються сьогодні у сфері трансформації та інтеграції підприємств ВПД у регіоні, та тенденції зміни цих процесів значною мірою корелюють зі структурними змінами економіки загалом.

Зокрема, відбуваються процеси, пов'язані з приватизацією й акціонуванням, виникненням нових суб'єктів господарської діяльності, створенням нових організаційно-правових форм підприємств та їх об'єднань. Ці процеси обумовлюють необхідність трансформації співпраці між підприємствами та формування структур, адаптованих до ринкових умов функціонування.

Крім цього, важливими тенденціями сучасного розвитку підприємств ВПД є системна економічна криза і, відповідно, низький рівень доходів значної частини населення, що прямо чи опосередковано є споживачами видавничо-поліграфічної продукції.

За таких умов господарювання особливого значення набувають питання розроблення теоретико-методологічних засад трансформації діяльності, які б в подальшому сприяли розвитку ВПД у регіонах за допомогою оптимізації впливу регіональних факторів та вдосконалення організаційно-економічних механізмів розвитку.

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

Питання дослідження особливостей господарювання підприємств видавничо-поліграфічної діяльності знаходять широке відображення в наукових публікаціях і характеризують різні підходи до розв'язання цієї проблеми. Проте існує низка теоретичних і практичних проблем, які залишаються невирішеними загалом. До них варто віднести проблеми дослідження зрушень, які відбуваються у сфері трансформації ВПД, особливо на регіональному рівні. Слід зазначити, що названі проблеми мало досліджуються в наукових публікаціях, пов'язаних з деякими аспектами функціонування підприємств ВПД. Серед них можна виділити колективну монографію «Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні» [1], монографію «Розвиток і регулювання видавничого підприємництва» [2], монографію «Особливості функціонування та розвитку підприємств ВПГ: регіональний аспект» [3] та підручник «Економіка видавничо-поліграфічної галузі» [4].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження пріоритетних напрямів та формування системи заходів щодо підготовки до трансформації діяльності на основі вивчення стану і основних проблем розвитку ВПД в регіонах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах модернізації національної економіки виникають нові вимоги до систем управління галузями в регіонах та трансформуються загальні підходи до їх розвитку. З форму-

ванням економіки знань в системі суспільного виробництва виникають нові процеси: розвиваються нематеріальна сфера та нематеріальна діяльність; основу нової економіки становлять виробництво, розподіл і використання знань, а її інфраструктурою стає всесвітня інформаційна мережа. У цьому ракурсі ВПД притаманні специфічні особливості. З одного боку, на неї, як і на інші галузі, чинить значний вплив наявне інформаційне середовище, а з іншого – діяльність значною мірою спричиняється до формування інформаційного поля.

За таких умов господарювання постає необхідність удосконалення наявних регіональних систем управління, адаптації старих елементів управління і формування нових. Нові елементи виконують функції акумулювання, зберігання, оброблення, передачі і поширення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; створення умов для оперативного отримання необхідної інформації для діяльності; прискорення соціально-економічних процесів за рахунок використання інформаційно-телекомунікаційних технологій та засобів зв'язку, якими є, зокрема, електронні та періодичні друковані видання; зменшення інформаційної невизначеності за рахунок отримання необхідної додаткової інформації з офіційних джерел; координація суб'єктів управління в рамках наявного інформаційного простору.

Таким чином, трансформація систем управління ВПД в регіоні повинна розглядатися в тісному взаємозв'язку з інформаційною складовою, що дасть змогу ефективніше реалізувати функції управління: аналіз, моніторинг, супровід, планування і прогнозування, а також консалтинг економічного зростання діяльності в регіоні. Визначити, наскільки ефективно виконуються перераховані функції управління, дає змогу оцінка діяльності органів виконавчої влади, що регулюють ВПД. Тобто за всіх перелічених умов виникає необхідність у створенні передумов для проведення змін.

З огляду на наведені вище положення перейдемо безпосередньо до формування передумов проведення трансформації ВПД в регіоні.

Ефективність процесу підготовки, на нашу думку, може бути забезпечена за допомогою проходження низки основних стадій на цьому етапі:

- зосередження уваги на стратегічних зонах впливу інституційних змін на розвиток ВПД регіону;
- поглиблення співпраці між органами державної і місцевої влади та суб'єктами ВПД регіону;
- вибір виду трансформації, а також обґрунтування програми щодо її проведення;
- прийняття рішення про проведення трансформації ВПД регіону (рис. 1).

Першу стадію процесу підготовки до трансформації необхідно розпочати із визначення стимулів суб'єктів ВПД регіону щодо рефор-

мування. Реалізація цього напрямку можлива за допомогою створення ініціативної групи із представників бізнесу, науки та влади, яка б взяла на себе роз'яснення необхідності трансформації основних процесів ВПД внаслідок інституційних змін, показала переваги проведення таких перетворень.

Розглядаючи приклад Львівської області, можемо сказати, що таким органом, який забезпечив би поштовх щодо заохочення суб'єктів діяльності в регіоні до трансформацій, могло б стати створення відповідної групи при асоціації полігра-

фістів Львівщини або поліграфічному кластері. Доцільність такого утворення при цих організаціях продиктовано ще й тим, що до складу об'єднань входять одні з найбільш креативних суб'єктів діяльності, які усвідомлюють необхідність проведення трансформацій внаслідок змін, що обумовлені інституційним середовищем.

Зрозуміло, що проведення трансформації неможливе без достеменного знання ситуації щодо функціонування ВПД України, регіональних особливостей діяльності та змін у базових інститутах. У цьому напрямі фахівцями Україн-

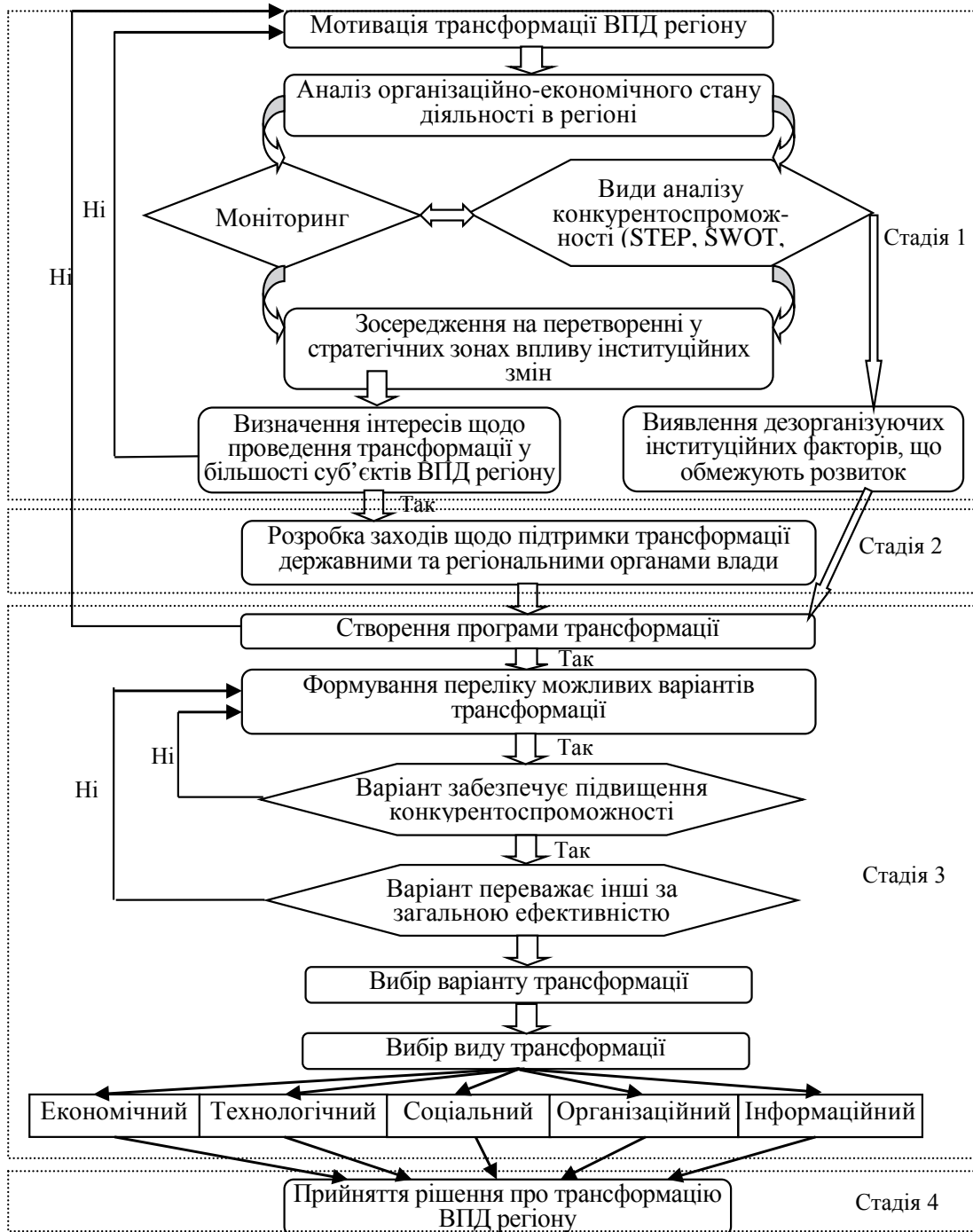


Рис. 1. Блок-схема процесу підготовки до проведення трансформації ВПД регіону

ської академії друкарства здійснюється постійний моніторинг, що знаходить своє відображення в наукових працях, основними з яких є праці на рівні ВПД України [1; 2; 4] та на регіональному рівні [3; 5].

Проведений огляд робіт та власні напрацювання дають нам змогу проводити моніторинг впливу інституційних змін на ВПД, а також досліджувати конкурентоспроможність діяльності в регіонах за допомогою спеціальних методів оцінки (STEP, SWOT, SPECE-аналіз та інших) та визначати з використанням наведених інструментів стратегічні зони трансформації ВПД регіону внаслідок інституційних змін.

Ці інструменти дають також змогу виявити вплив дезорганізуючих інституційних факторів на розвиток діяльності в регіоні. Їх нівелювання в подальшому за допомогою проведення трансформаційних процесів допоможе захистити економічні інтереси кожного суб'єкта ВПД.

Зважаючи на проведений аналіз особливостей функціонування ВПД та на основні положення Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [6], вважаємо, що до стратегічних зон впливу інституційних змін у регіонах можна віднести такі:

- процеси, пов'язані із підвищенням конкурентоспроможності ВПД;
- процеси розвитку і підвищення ефективності використання людських ресурсів діяльності;
- процеси стимулювання формування та розвитку інноваційних інституцій.

Можемо стверджувати, що названі процеси є взаємопов'язаними, а часто й співпадаю-

чими за об'єктивним та інструментальним забезпеченням. Так, наприклад, підвищення конкурентоспроможності ВПД регіону пов'язане з ефективним функціонуванням інноваційних інституцій (забезпеченням впровадження нових технологій, ефекту синергії внаслідок співпраці із кластерами, технопарками та іншими інтеграційними формами), із забезпеченням нової якості людських ресурсів тощо. Однак кожен із запропонованих напрямів має свої особливості, які не зводяться до окремих завдань, що мають наскрізний характер.

**Висновки.** Результати проведеного аналізу, виявлення стратегічних зон впливу інституційних факторів та окреслення проблем, що стримують розвиток, повинні стати вагомим аргументом для зацікавлення у проведенні трансформації більшості суб'єктів ВПД регіону.

Практичне проведення перетворень у всіх напрямках роботи ВПД в регіоні є надзвичайно трудомістким і затратним завданням через необхідність формування великої кількості варіантів трансформації, їх відповідного економічного обґрунтування та складності у визначенні частки впливу на результати діяльності. Тому представлений підхід підготовки до проведення трансформації ВПД регіону повинен посприяти зменшенню перешкод, які виникають під час перетворень. А в подальшому, на нашу думку, перспективним є формування підходів до проведення самої трансформації на основі аналізу основних бізнес-процесів та визначення тих з них, які потребують змін відповідно до вимог інституційного середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні: [моногр.] / [Б.В. Дурняк, А.М. Штангрет, О.В. Мельников, Я.М. Угрин]. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2009. – 150 с.
2. Швайка Л.А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: [моногр.] / Л.А. Швайка. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2005. – 432 с.
3. Базиліук В.Б. Особливості функціонування та розвитку підприємств ВПГ: регіональний аспект: [монографія] / В.Б. Базиліук. – Львів: Українська академія друкарства, 2015. – 276 с.
4. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі: [підруч.] / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 480 с.
5. Стан та розвиток видавничо-поліграфічного комплексу України: регіональний аспект: [монографія] / [Є.М. Палига, Г.І. Пушак, Я.Я. Пушак]. – Львів: УАД, 2009. – 192 с.
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020\\_1.pdf](http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf).

## АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

### ANALYSING MODELS OF BALANCED REGIONAL DEVELOPMENT

**Лобата О.В.**

слухач PhD програми «Економіка»,  
Національний гірничий університет

*Представлено авторське групування моделей збалансованого регіонального розвитку. Проаналізовано основні концептуальні графічні моделі збалансованого регіонального розвитку. На їх основі зроблено висновки про недоліки існуючих визначень збалансованого регіонального розвитку та запропоноване авторське тлумачення. Обґрунтована доцільність врахування процесів енергозбереження у розробці механізмів збалансованого розвитку.*

**Ключові слова:** збалансований розвиток, регіон, моделювання.

*Представлено авторское группирование моделей сбалансированного регионального развития и проанализированы его основные концептуальные графические модели. Сделаны выводы о недостатках существующего определения сбалансированного развития региона и предложена авторская трактовка. Обоснована целесообразность учета процессов энергосбережения в разработке механизмов сбалансированного развития.*

**Ключевые слова:** сбалансированное развитие, регион, моделирование.

*The article presents authorized groups of models reflecting balanced regional development. The balanced regional development is analyzed within the group of graphical conceptual models. Current disadvantages of existing graphical models became a platform for provision of new understanding the term «balanced regional development». The article proves that the processes of energy saving should be accounted in developing the instruments for the balanced regional growth.*

**Keywords:** balanced development, region, modeling.

**Постановка проблеми.** Проблема збалансованого розвитку регіонів залишається не вирішеною. Нерідко спостерігається заміна понять: під регіональним розвитком (regional development) розуміють регіональне економічне зростання (regional growth). Регіональне економічне зростання відображає позитивні динамічні зміни тільки у одній системі регіону – економічній. Звичайно, що економічна система є домінуючою, але чи можна говорити про те, що економічне зростання регіонів дорівнює та забезпечує регіональний збалансований розвиток загалом? Наприклад, за даними Міжнародного Валютного Фонду, Германія посідає перше місце у рейтингу країн Європейського Союзу за обсягами ВВП у 2016 р., але за рівнем енергоінтенсивності економіки, яка вимірюється у барелях нафти, витрачених на одиницю виробленого країною ВВП – тільки восьме місце. Навпаки, Данія за обсягами ВВП посідає 15 місце, але за енергоінтенсивністю – перше [1]. Очевидно, що показник обсягу ВВП частково відображає динаміку економічної системи, а показник енергоінтенсивності – частково динаміку екологічної системи. Виникає питання, яка економіка – Германії чи Данії – розвивається збалансовано у

розрізі економічної та екологічної систем? Водночас за кількістю зареєстрованих злочинів Германія знаходиться на першому місці серед країн ЄС, Данія – на 11. Знову постає питання про збалансований розвиток цих країн тепер вже у розрізі економічної, екологічної та соціальної систем. Приведені дані наочно демонструють, що проблема збалансованого регіонального розвитку й дотепер не вирішена і продовжує бути актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наявні нині моделі, які за своєю концептуальною платформою можуть бути застосовані до вирішення проблеми збалансованого розвитку регіонів, можна умовно розділити на три класи: графічні, математичні та комбіновані (графічно-математичні) моделі. На основі не всіх концептуальних моделей розроблені методики забезпечення збалансованого розвитку регіонів.

Фактори підвищення результатів економічної діяльності регіонів на тлі досягнення соціально-екологічного балансу, представлені у вигляді графічних моделей, базуються на уявленнях розробників про елементарну структуру збалансованого розвитку територій та взаємозв'язках його основних компонентів [2; 3; 4; 5]. Як правило,

такі моделі легко сприймаються менеджерами та керівниками департаментів, зручні в практичному застосуванні, дозволяють отримати комплексне розуміння регіонального середовища і можуть лягти в основу побудови системи управління збалансованим розвитком регіону.

Однак, в сучасному економічному просторі, пронизаному інформаційними потоками, з високими екологічними ризиками та соціальною незахищеністю, управлінські рішення менеджерів, відповідальних за збалансований розвиток територій (зазначимо, що іноді це можуть бути менеджери великих компаній та підприємств, які є місто-утворюючими, наприклад, менеджери гірничодобувних підприємств) вимагають кількісної оцінки, точності, швидкості і врахування ймовірності настання тих чи інших подій, щоб вважатися оптимальними відповідно до обраного критерію, чого графічні моделі не дозволяють зробити.

Математичні моделі збалансованого розвитку регіонів, що дозволяють виміряти певні параметри тріади його економічних, соціальних і екологічних процесів, будувати прогнози розвитку і оптимізувати функціонування регіону, не дають системного сприйняття регіону як комплексу підсистем, не дозволяють цілісно проаналізувати супідрядність, ієрархію, логіку збалансованого розвитку підприємства загалом, у взаємозв'язку його внутрішнього і зовнішнього середовища [6; 7; 8].

Останнім часом економічне зростання регіонів з урахуванням соціальних і екологічних чинників моделюють за допомогою комбінованих моделей збалансованого розвитку. До них можна віднести моделі, побудовані методом системної динаміки, які дозволяють досліджувати не тільки структуру соціально-еколого-економічної системи регіону, але й динаміку основних показників цієї системи при зміні взаємного впливу факторів один на одного. Однак, ступінь факторного впливу, еластичність параметрів, прискорення і ймовірність змін показників у системно-динамічній моделі найчастіше встановлюються розробником інтуїтивно, а значить не точно [9; 10; 11; 12].

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Тому, на наш погляд, з практичної точки зору, методичні основи забезпечення збалансованого розвитку регіонів із метою оптимального співвідношення його виробничої діяльності з процесами в соціальному та екологічному середовищі, що підвищує економічні результати в довгостроковій перспективі, повинні об'єднувати в собі як підходи побудови візуальних (графічних) моделей, так і підходи дизайну економіко-математичних моделей, чого не спостерігається у сучасних наукових дослідженнях. Також при розробці моделей збалансованого регіонального розвитку не враховуються процеси, пов'язані з енергозбереженням, оскільки ці процеси знаходяться як

у економічній, так і у екологічній системах. Не зрозуміле їх місце у збалансованому регіональному розвитку.

**Мета статті.** Метою дослідження є аналіз графічних моделей збалансованого регіонального розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Класичний методичний підхід до забезпечення збалансованого регіонального розвитку із застосуванням графічного методу обробки даних, який може бути інтерпретований для будь-якої території різних розмірів, різної економічної спрямованості та рівня розвитку, виражений у моделі Е. Барбієра «Потрійна лінія» [4], розробленої в 1987 році на основі теорії схематичного зображення перетинів декількох множин у вигляді діаграми Венна-Ейлера (рис. 1). Серед недоліків такої моделі відзначається низький рівень її практичності, бо не визначено, які саме чинники і показники потрапляють у центральний трикутник збалансованого регіонального розвитку (зона 1 на рис. 1), від чого залежать його межі [13]. В нашому дослідженні в контексті збалансованого регіонального розвитку це зауваження трансформується в наукову задачу обґрунтування якісного складу і кількісних значень економічних, соціальних і екологічних показників, що потрапляють у зазначену зону гармонійного розвитку території у довгостроковій перспективі. Також автор не дає чіткого трактування щодо понять «збалансований», «справедливий», «життєздатний» та «задовільний» розвиток. Яким чином ці поняття можна інтерпретувати для розвитку територій, залишається не зрозумілим.



**Рис. 1. Графічна модель збалансованого розвитку Барбієра Е.**

На основі класичної графічної моделі збалансованого регіонального розвитку загалом Д. Грейсоном і Лемонром М. була запропонована аналогічна модель, тільки адаптована для підприємства [2]. Як видно на рис. 2, збалансований розвиток підприємства тут дещо підмінюється інноваційним процесом, в результаті якого створюється додана вартість, новий продукт та послуги, збільшується ринкова частка підприємства, а також зростає його вартість в цілому. Створення доданої вартості в екологічній підсистемі, соціальній та економічній (остання обмежена середовищем підприємства), представляється авторами як збалансований розвиток підприємства.

Модель має дискусійні аспекти. Наприклад, на наш погляд, забезпечити розвиток підприємства в довгостроковій перспективі тільки при досягненні стану гармонійної взаємодії підприємства із соціальною підсистемою, як це передбачено в моделі (перетин кіл 2 і 3), важко. По-друге, знову не зрозуміло, з яких саме показників складаються усі представлені підсистеми і чому підсистему власників підприємства виокремлено поза іншими підсистемами.

Разом з цим, на наш погляд, зазначену модель доцільно розглядати у цьому дослідженні, тому що за певних умов вона може бути адаптована до ідеї збалансованого регіонального розвитку. У цій моделі цікавим є формулювання концепції інноваційних процесів як основного елементу збалансованого регіонального розвитку. Спираючись на думку авторів, можна передбачити, що збалансованим розвиток регіону може вважатися у випадку добре налагоджених інноваційних процесів. Погоджуючись із авторами, зауважимо, що, на наш погляд, інноваційні процеси – це лише механізм, який може за інших умов забезпечити збалансований територіальний розвиток, але не власне його визначення.

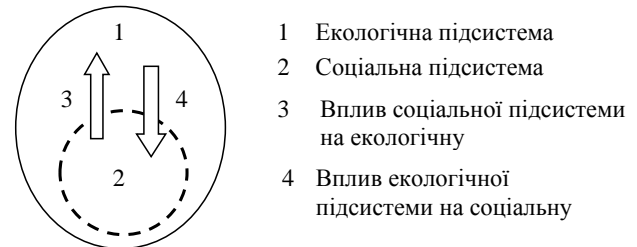


**Рис. 2. Графічна модель збалансованого розвитку підприємства Грейсона Д., Лемона М.**

Графічна модель «Яйце» В. Дж. Гюїта, М. М. Моїсеєва [5] відображає гіпотезу про те, що збалансований територіальний розвиток – це взаємодія тільки двох підсистем – соціальної і екологічної (рис. 3). Такий підхід нівелює економічну підсистему, включаючи її в соціальну, що не зовсім, на наш погляд, прийнятно для територій, якщо розглядати їх у класичному розумінні як об'єднання ресурсів певної території для досягнення економічних цілей на користь регіональної спільноти, а не в сучасному розумінні як об'єднання стейкхолдерів для задоволення власних економічних інтересів за допомогою використання ресурсів, що належать територіальній громаді.

У якості авторської критики цієї моделі можна назвати те, що модель ігнорує економічну систему. Між тим, на наш погляд, для забезпечення збалансованого територіального розвитку в процесі його загального розвитку можна виділити етапи економічно, екологічно і соціально орієнтованого розвитку. Результати кожного етапу у вигляді впроваджених нових систем і механізмів регулювання регіонального розвитку

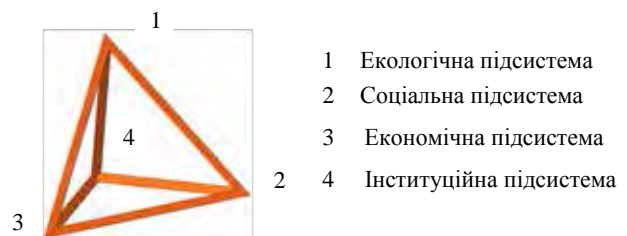
мають накопичувальний ефект. У ході свого розвитку певна територія може досягти збалансованості, і ця збалансованість може зберегтися при зміні економічної структури регіону, тобто при переході економіки регіону та розвитку її продуктивних сил на якісно новий рівень функціонування. У цьому випадку розвиток регіону може характеризуватися як збалансований у довгостроковій перспективі.



**Рис. 3. Графічна модель збалансованого розвитку В. Дж. Гюїта, М. М. Моїсеєва**

У зв'язку з вище наведеним, у цьому дослідженні запропоновано ототожнювати збалансованість взаємодії економічної, соціальної та екологічної систем регіону з розподілом ресурсів між цими системами. Таким чином, вдосконалене визначення збалансованого територіального розвитку, на відміну від інших, ґрунтується на співвідношенні розподілених ресурсів регіону між економічною, соціальною та екологічною системами, враховує внутрішнє і зовнішнє середовище регіону і формулюється як розвиток, при якому в результаті ефективного розподілу ресурсів зберігається збалансована взаємодія економічної, соціальної та екологічної систем регіону, тобто ефективно і результативно вирішуються економічні, соціальні та екологічні проблеми території.

Модель збалансованого територіального розвитку «Призма» вчених Німецького Інституту Вуперталю [3] включає чотири складових збалансованого розвитку регіону: економічну, соціальну, екологічну та інституційну (рис. 4). Критики даної моделі відзначають, що інституційна складова є прямим відображенням інших трьох і не може враховуватися у збалансованому розвитку окремо [14].



**Рис. 4. Графічна модель збалансованого розвитку «Призма» вчених німецького інституту Вуперталю**

З точки зору регіональної економіки такий підхід є доволі прийнятним, тому що у внутрішньому середовищі регіону необхідно управляти

економічними процесами, орієнтуючись на показники ВРП, індексу зростання інноваційної продукції, індексу структурної диверсифікації економіки регіону тощо, для забезпечення збалансованого територіального розвитку на основі гармонійної інтеграції в екологічне і соціальне середовище держави та світу. У свою чергу, інституційне середовище і складає ту платформу механізмів, на основі якої функціонує регіональна економіка. Тому, на наш погляд, інституційну складову необхідно враховувати при проектуванні механізмів регулювання збалансованого регіонального розвитку.

Разом з системним представленням збалансованого територіального розвитку за допомогою графічних моделей авторами цих моделей не даються методичні рекомендації щодо того, який набір показників регіонального розвитку брати до уваги і як його використовувати, щоб забезпечити збалансований територіальний розвиток.

**Висновки.** Аналіз існуючих моделей збалансованого територіального розвитку дозволив їх розділити на три групи: графічні, математичні та комбіновані. Графічні моделі є зрозумілими у сприйнятті та відбивають концептуальну платформу збалансованого регіонального розвитку, але не дають можливостей для калькулювання конкретних показників. Навпаки, математичні моделі дають уявлення про показники збалансованого розвитку регіонів, але є складними у сприйнятті або їх показники є умовними та гіпотетичними, тобто такими, за якими не ведеться облік даних у регіоні. Комбіновані моделі пропонують графічно представлений зв'язок показників, який базується на коефіцієнтах еластичності одного показника залежно від іншого, що також важко встановити емпіричним шляхом.

Аналіз наявних визначень збалансованого розвитку територій згідно представлених у науковій літературі концептуальних графічних моделей дозволив зробити висновок про те, що у цих визначеннях або відсутнє посилення на такі характеристики, як збалансована (гармонійна) взаємодія економічної, соціальної та екологічної систем, а також збалансована (гармонійна) інтеграція регіону у середовище вищої ланки (державне або світове), або не конкретизовано, якими саме параметрами виражаються ці характеристики. Навпаки, їх конкретизація і можливість обліку й калькулювання відкриває можливості для розробки методичних основ оптимізації параметрів функціонування регіональної системи для досягнення збалансованості у розвитку, а також аналізу регіональної економіки на предмет пошуку резервів збалансованості у розвитку. У дослідженні запропоновано ототожнювати збалансованість взаємодії економічної, соціальної та екологічної систем регіону з розподілом ресурсів між цими системами. Розвиток, при якому в результаті ефективного розподілу ресурсів зберігається збалансована взаємодія економічної, соціальної та екологічної систем регіону, тобто ефективно і результативно вирішуються економічні, соціальні та екологічні проблеми території, можна вважати збалансованим. У моделях збалансованого територіального розвитку відсутнє посилення на процеси, пов'язані з енергозбереженням, які однаково стосуються економічної, екологічної та соціальної підсистем. Інтеграція процесів енергозбереження у концептуальну модель збалансованого територіального розвитку може стати предметом наступних досліджень у цьому напрямі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/index.htm>.
2. Grayson D. A New Mindset for Corporate Sustainability / D. Grayson, M. Lemon. – London: UK, 2008. – 27 p.
3. Indigana F. Decade of Education for Sustainable Development / F. Indigana // Inputs from the International Conference «Education for a Sustainable Future», 21th – 23th April, 2005. – Centre for Environment Education, Ahmedabad, India, 2005. – P. 243 – 251.
4. Barbier E. The Concept of Sustainable Economic Development / E. Barbier // Environmental Conservation. – 1987. – № 14 (2). – P. 101–110.
5. Susarla A. Sustainable Development: an Introduction / A. Susarla, K. Nazareth. – Center for Environment Education, 2007. – 40 p.
6. Krajnc D. How to Compare Companies on Relevant Dimensions of Sustainability [Electronic resource] / D. Krajnc, P. Glavic // Ecological Economics. – 2005. – № 55. – P.551-563. – Available at: <http://ejournal.narotama.a.c.id/files/ANALYSIS.pdf>
7. Arbogast G. A global Corporate Sustainability Model / G. Arbogast, B. Thornton // Journal of Sustainability and Green Business of Jacksonville University. – 2009. – May. – P. 231 – 244.
8. Смачило І.І. Прогнозування сталого розвитку підприємства / І.І. Смачило // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011. – № 5. – С. 109-113
9. Форрестер Д. Основы кибернетики предприятия (Индустриальная динамика) / Д. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 340 с.
10. Богатиков В.Н. Когнитивная модель развития инновационного предприятия как сложной динамической системы [Электронный ресурс] / В.Н. Богатиков, Д.Н. Халиуллина – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/4\\_SND\\_2013/Tecnic/12\\_127921.do.c.htm](http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Tecnic/12_127921.do.c.htm)



11. Пашкевич М. С. Обґрунтування екологічних та економічних «малих» факторів структурного рівноважного розвитку регіональних систем [Електронний ресурс] // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №. 6. – С. 16.
12. Пашкевич М. С., Харченко М. А. Проблемы и перспективы пространственного размещения продуктивных сил в системе среднего образования Украины // Бизнес Информ. – 2014. – №. 5. Livne, G. Accounting for Human Capital. Wiley Encyclopedia of Management / Accounting, Volume 1, 2015.
13. Parkin S. Sustainable development: understanding the concept and practical challenge [Electronic resource] / S. Parkin, F. Sommer, S. Uren. – Available at: <http://www.homepages.ucl.ac.uk/~ucessjb/S%20Reading/parkin%20et%2003.pdf>
14. Kaine D. Understanding Sustainable Development / D. Kaine. – Green Teacher Series, CEE and COL, 2005. – 254 p.

УДК 332.12:330.142

## ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

### PROGRAMMATIC APPROACH IN SYSTEM BY DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS

**Ужва А.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

*У статті висвітлено теоретично-методичні засади програмно-цільового підходу в управлінні розвитком соціально-економічної системи. Розглянуто механізм стратегічного управління розвитком регіонального аграрного бізнесу. Обґрунтовано необхідність застосування даного підходу до розв'язання питань розвитку регіонального аграрного бізнесу, що забезпечить підвищення ефективності виконання прийнятих рішень.*

**Ключові слова:** програмно-цільовий підхід, аграрний бізнес, регіон, стратегічне управління, сталий розвиток, соціально-економічна система.

*В статье отражены теоретическо-методические принципы программно-целевого подхода к управлению развитием социально-экономической системы. Рассмотрен механизм стратегического управления развитием регионального аграрного бизнеса. Обоснована необходимость применения данного подхода к решению вопросов развития регионального аграрного бизнеса, который обеспечит повышение эффективности выполнения принятых решений.*

**Ключевые слова:** программно-целевой подход, аграрный бизнес, регион, стратегическое управление, устойчивое развитие, социально-экономическая система.

*In the article it is reflected in theory methodical principles programmatic having a special purpose to approach in a management development of the socio-economic system. The mechanism of strategic management development of regional agrarian business is considered. Grounded necessity of application of this going near the decision of questions of development of regional agrarian business, which will provide the increase of efficiency of implementation of the accepted decisions.*

**Keywords:** programmatic approach, agrarian business, region, strategic management, steady development, socio-economic system.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аграрний бізнес є фактором фінансово-економічної стабільності України. Його внесок у відновлення національної економіки визначальний. Нині галузь забезпечує більше 35% експортного потенціалу держави. Агросектор щодня приносить Україні 30 млн. дол. США чистої валютної виручки. Аграрний бізнес являє собою цілісну соціально-економічну систему, єдиний інтегрований організаційно-економічний механізм, що поєднує різні складники системи, орієнтуючи їх на основну мету – ефективний сталий розвиток. Перехід аграрного бізнесу до сталого розвитку означає такий якісний стан складної активно функціонуючої системи, за якого вплив можливих негативних процесів на продовольчо-екологічну безпеку країни і стан агроекологічних систем буде

зведено до мінімуму або усунуто без наслідків для них. Конкурентоспроможність підприємств аграрного бізнесу забезпечується ефективним використанням ресурсного потенціалу регіону.

Отже, концепція розвитку за своєю суттю інтерпретується як підхід до розвитку регіонального аграрного бізнесу, який виступає як соціально-економічна система відносин у сфері виробництва, переробки власної сільськогосподарської продукції, її зберігання, транспортування, реалізації, при цьому всі складники системи розвиваються збалансовано.

Управління розвитком регіонального аграрного бізнесу потребує використання спеціальних методів, до яких належить насамперед програмно-цільовий підхід. Розроблення цільових програм соціально-економічного розвитку – загально-визначений підхід, який використовується в усіх розвинутих країнах і постійно вдосконалюється.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням цільового програмування соціально-економічного розвитку території присвячено праці таких науковців, як: Л.І. Абалкін, А.Р. Батчаєв, О.С. Власюк, О.Г. Гранберг, Л.С. Гур'янова, О.С. Єфремов, Я.А. Жаліло, В.О. Жворонков, Т.С. Клебанова, С.М. Климов, К.Г. Коваленко, В.М. Лексін, Є.А. Олейников, М.І. Попов, А.І. Семенченко, В.К. Сенчагов, А.Ю. Смирнова, В.М. Тихонов, В.Г. Ткаченко, Т.М. Трунова, К.А. Фісун, Л.Д. Яценко та ін. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних аспектів програмування регіонального розвитку зробили вчені: Л.К. Абрамов, М.П. Бутко, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, Л.І. Дідківська, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.С. Кравців, Т.В. Пепа, В.І. Пила, Б.А. Райзберг, Д.М. Стеченко, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, Л.Т. Шевчук та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Водночас недосконалість системного та ефективного стратегічного управління вітчизняним аграрним бізнесом на рівні регіонів зумовлює необхідність проведення подальших досліджень щодо можливостей використання сучасних ефективних інструментів програмування його розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення концептуальних засад та обґрунтування необхідності застосування програмно-цільового підходу в процесі управління розвитком регіонального аграрного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах сьогодення стратегічне

планування соціально-економічним розвитком територій стало найефективнішим методом управління розвитком. Створення нової системи планування повинне базуватися на формуванні прогнозів і цільових програм. Програмно-цільовий підхід є важливою частиною системи державного управління економікою в цілому. Він дає змогу забезпечити розвиток пріоритетних галузей та комплексів, окремих територій шляхом залучення для цього фінансових ресурсів із різних джерел. В основі програмно-цільового підходу до управління лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей виходячи з наявних проблем.

При цьому насамперед активізуються проблеми виходячи із ранжування цілей, потім намічаються шляхи їх реалізації через деталізацію способів і засобів. Головне призначення програмно-цільового підходу полягає в оцінці наявного ресурсного потенціалу, а також у можливості його використання на вирішення конкретної проблеми у форматі «мета – заходи – результат» [1, с. 38].

Науковці по-різному визначають сутність програмно-цільового підходу та його необхідність в управлінні розвитком будь-якої системи. Так, одні вчені під програмно-цільовим методом розуміють розроблення програм вирішення соціальних, економічних, екологічних, науково-технічних, регіональних проблем розвитку суспільства, інші – розглядають як систему науково-методичних заходів, яка забезпечує розв'язання проблем міжгалузєвого та міжрегіонального характеру шляхом поєднання цілей із ресурсами [2, с. 169]. Ми цілком погоджуємося з М.П. Бутко та О.Д. Хомик, які стверджують, що програмно-цільовий метод – це дієвий інструмент управління соціально-економічним розвитком території [1, с. 39].



**Рис. 1. Схема стратегічного управління розвитком регіонального аграрного бізнесу**

Джерело: побудовано автором за [1, с. 42]

Отже, у процесі дослідження ми розглядаємо програмно-цільовий підхід до управління розвитком аграрного регіонального бізнесу як важливий регулятор під час реалізації стратегії його сталого розвитку. Сутністю підходу є вибір основної мети науково-технічного, економічного та соціального розвитку, розроблення основних заходів для їх досягнення у визначені терміни за збалансованого забезпечення виробництва ресурсами.

Схематично місце регіональних цільових програм та проектів у плануванні розвитку аграрного бізнесу можна представити на рис. 1.

Цільові програми розвитку аграрного бізнесу спрямовані на розв'язання ключових завдань сталого розвитку і включають комплекс заходів із чітко визначеними змістом, термінами реалізації, очікуваними результатами, а також необхідними обсягами фінансування та їх джерелами. Формування цільових програм розвитку на рівні держави регулюється Законом України «Про державні цільові програми» [3]. Розроблення регіональних цільових програм регулюють Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання [4].

Програмно-цільовий підхід є важливим інструментом процесу стратегічного управління розвитком регіонального аграрного бізнесу. При цьому основними перевагами цього підходу є:

- спрямованість на досягнення цілей, визначених стратегією розвитку аграрного бізнесу, та узгодженість його цілей із наявними ресурсами;
- орієнтація на комплексне розв'язання проблем шляхом розроблення взаємопов'язаних заходів;
- концентрація ресурсів для вирішення комплексних проблем на пріоритетних напрямках регіонального розвитку;
- координація діяльності окремих суб'єктів, що підвищує ефективність реалізації прийнятих рішень;
- забезпечення гнучкості в реалізації стратегії регіонального розвитку [5].

Програми соціально-економічного розвитку регіонів є міжгалузевими програмами, що включають заходи економічної, соціальної та екологічної спрямованості і вимагають залучення істотних матеріальних, фінансових, інформаційних та людських ресурсів. Водночас в Україні програми соціально-економічного розвитку регіонів, незважаючи на наявні нормативно методичні матеріали та спеціальні методи прийняття рішень, як правило, не мають достатнього економічного обґрунтування. Переважна більшість регіональних цільових програм включають заходи, щодо яких немає оцінок економічних результатів, не проведено розрахунок економічних результатів, не знайдено оптимальний варіант порядку реалізації заходів, тому програмно-цільовий підхід до управління розвитком аграрного бізнесу має базуватися на принципах:

- системності;
- комплексності;
- диференціації прийняття рішення;
- вибору пріоритетів розвитку;
- збалансування інтересів суспільства, держави та суб'єктів ринку;
- ефективності програми в цілому.

Реалізація цих принципів має враховувати особливості діяльності підприємств аграрного бізнесу: земля є основним засобом виробництва; сезонність виробництва та залежність від погодних умов та ін. Використання програмно-цільового підходу у практиці управління розвитком аграрного бізнесу зумовлене необхідністю збереження як побічних заходів регулювання ринкових відносин, так і заходів прямого регіонального управління окремими процесами і підприємствами. Програмні заходи враховують розвиток галузі, регіону, стан ринку, підвищення продуктивності праці, рівня життя, забезпечення соціальної захищеності населення. Розроблені регіональні програми розвитку аграрного бізнесу сприяють:

- регулюванню розвитку аграрного сектору економіки, ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, підтримці сільськогосподарського виробника на регіональному рівні;
- збереженню та зростанню ресурсного потенціалу в сільському господарстві та переробній промисловості;
- формуванню регіональних фондів закупівлі та постачання сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства;
- забезпеченню населення області продовольчими товарами в необхідній кількості;
- структурним перетворенням в аграрному секторі регіональної економіки;
- подальшому формуванню ринкової інфраструктури, що відповідає особливостям регіонального аграрного бізнесу і вимогам ринку сільськогосподарської продукції і продовольства;
- розвитку кооперації та агропромислової інтеграції;
- стимулюванню інвестиційної активності, оптимізації інвестиційної політики, пріоритетному спрямуванню інвестицій у високотехнологічні і конкурентоздатні виробництва з короткими термінами окупності;
- розвитку виробництва екологічно чистих продуктів харчування, у тому числі для дітей;
- забезпеченню зайнятості населення.

Отже, необхідність використання програмно-цільового підходу полягає в обґрунтуванні концентрації ресурсів для вирішення комплексних проблем, забезпечення координації видів діяльності і заходів, що здійснюються окремими відомствами і різними рівнями керівництва, підвищення ефективності виконання прийнятих рішень.

Ураховуючи особливості використання програмно-цільового підходу в управлінні регіональним аграрним бізнесом, зазначимо, що його потенціальні можливості реалізуються лише у

разі адекватної відповідності конкретній ситуації, правильної реалізації принципів програмно-цільового підходу. Це має принципове значення, тому що необхідно дотримуватися специфічних форм, методів і процедур управління.

Своєю чергою, виконання програмно-цільових завдань ефективного функціонування соціального складника сталого розвитку аграрного бізнесу передбачає:

- формування правового і методологічного забезпечення соціального розвитку села;

- пріоритетну державну підтримку вдосконалення соціальної сфери на регіональному і місцевому рівнях;

- підвищення збереження наявного потенціалу соціальної інфраструктури села на основі розроблення і реалізації ефективного правового, економічного і організаційного механізмів;

- підвищення ефективності використання матеріально-технічних і кадрових ресурсів соціальної сфери села шляхом формування підприємств інтегрованого типу, поширення нових прогресивних форм діяльності;

- здешевлення сільського житлового будівництва на основі нових конструктивних рішень, розширення використання вітчизняних будівельних матеріалів і технологій.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сталий розвиток підприємств аграрного бізнесу має базуватися на дії економічного механізму та комплексі його складових елементів.

Основними складовими елементами економічного механізму сталого розвитку є цільові програми сталого соціально-економічного розвитку галузей, форми державної підтримки та регулювання, ціноутворення, стимулювання процесу впровадження інноваційних розробок у практичну діяльність підприємств, іпотечне кредитування, розвиток інтеграції та диверсифікації, соціальне забезпечення сільського населення. Програмно-цільовий підхід в управлінні регіональним аграрним бізнесом в Україні має недоліки, які пов'язані з вибором пріоритетних цілей, установленням критеріїв оцінки ефективності цільових програм, а також оцінки досягнення цілей, розробленням системи показників результативності. У процесі програмування діяльності підприємств аграрного бізнесу не створено єдиний центр розроблення програм, їх координації і контролю. Більшість програм не забезпечено надійними інституційними і фінансово-економічними механізмами для їх виконання. Під час розроблення і реалізації програм не використовувалися методи управління проектами, не будувалися дерева цілей, не використовувалися економіко-математичні моделі програмування, не передбачалася взаємодія різних підпрограм.

Отже, для активізації процесу програмно-цільового управління необхідні подальші наукові розробки у цій сфері, які сприятимуть більш широкому використанню їх у стратегічному управлінні розвитком аграрного бізнесу регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Інструменти реалізації стратегії регіонального розвитку / М.П. Бутко, О.Д. Хомик // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 4 (60). – С. 36–43.
2. Стеченко Д.М. Програмно-цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону / Д.М. Стеченко // Університетські записки: часопис Хмельницького ун-ту управління та права. – 2007. – № 3. – С. 167–171.
3. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання» від 04.12.2006 № 367 / Інформаційно-аналітичний центр «Ліга». – К.: ЛІГА:ЗАКОН, 2012.
5. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2000. – 224 с.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК [314.7:330.59:316.42]:330.8

### ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ВИВЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ У ВИМІРІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

### THE THEORETICAL BASIS FOR THE STUDY OF SPATIAL MOBILITY OF POPULATION IN THE CONTEXT OF HUMAN DEVELOPMENT

**Біль М.М.**

кандидат наук з державного управління, докторант,  
старший науковий співробітник,  
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України

*Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності вивчення просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку. Визначено сутність людського розвитку, конкретизовано значення просторової мобільності населення у його забезпеченні як права (пошуку кращих умов проживання і розвитку), як індикатора (диференціації суспільних систем за рівнем розвитку), як детермінанти (розвитку соціальної інфраструктури, розвитку особистості і суспільства). Запропоновано аплікацію теорій дослідження просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку, «ядром» якої є концепція мобільного суспільства.*

**Ключові слова:** просторова мобільність населення, людський розвиток, аплікація теорій, концепція мобільного суспільства, реляційний простір.

*Статья посвящена обоснованию необходимости изучения пространственной мобильности населения в измерении человеческого развития. Определена сущность человеческого развития, конкретизировано значение пространственной мобильности населения в его обеспечении как права (поиска лучших условий проживания и развития), как индикатора (дифференциации общественных систем по уровню развития), как детерминанты (развития социальной инфраструктуры, развития личности и общества). Предложена аппликация теорий исследования пространственной мобильности населения в измерении человеческого развития, «ядром» которой является концепция мобильного общества.*

**Ключевые слова:** пространственная мобильность населения, развитие общества, аппликация теорий, концепция мобильного общества, реляционное пространство.

*The article is devoted to justifying the need for the study of spatial mobility in the measurement of human development. The essence of human development, concretized the value of spatial mobility of the population in its provision of a law (the search of the best living conditions and development), as an indicator (differentiation of social systems, levels of development) as determinants (development of social infrastructure, the development of the individual and society). A study application of theories of spatial mobility in the measurement of human development, «the core» of which is the concept of a mobile society.*

**Keywords:** spatial mobility of the population, social development, application of theories, concept of a mobile society, relational space.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Високий рівень просторової мобільності населення, що відображає його готовність до зміни місця перебування у визначених просторово-часових координатах,

є однією з визначальних ознак сучасного суспільства. Глобальні тенденції свідчать про те, що лише за останні півстоліття кількість міжнародних мігрантів збільшилась втричі. Ще вищим рівень просторової мобільності виявлений серед молоді – трикратне зростання кількості міжна-

родних студентів за останні 25 років. Високу мобільність сучасного суспільства підтверджують стрімко зростаючі туристичні потоки – за останні півстоліття кількість міжнародних туристів зросла більше ніж у 47 разів. Такі тенденції доводять, що людство, досягнувши історичного максимуму за кількістю мігрантів і туристів та продовжуючи зберігати високомобільні характеристики, вступає в новий етап розвитку з поступовим нівелюванням державних кордонів. Сучасні держави до регулювання таких процесів поки не готові. Тому актуальним напрямом наукових досліджень постає обґрунтування допустимих меж просторової мобільності населення, причин формування і наслідків реалізації. Таким чином, можна буде забезпечити поступову адаптацію міграційної політики держав до зростаючих тенденцій реалізації просторової мобільності населення за міграційним і туристичним напрямом, які в будь-який момент ризикують стати неконтрольованими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Результати дослідження отримані на основі фундаментальних напрацювань відомих учених, ідеї яких лягли в основу формування цілісних теорій і концепцій: мобільного суспільства (К. Барад, З. Бауман, У. Бек, М. Белл і Г. Ворд, Ж. Дельоз і Ф. Гваттарі, М. Кастельс, М. Манн, Дж. Уррі та ін.), міграції (Д. Масей [17], Т. Фаїст [12] та ін.), людського розвитку (Махбуб-уль-Хак, К. Гриффін, А. Льюїс, Дж. Найт, А. Сен та ін.). Також використані напрацювання таких українських та іноземних авторів, які досліджували теоретичні аспекти, що стосуються просторової мобільності населення за різними напрямками, як, зокрема, А. Гальчинський [2] (економічні питання); І. Буян [14], З. Галушка [19], Е. Лібанова [3], О. Макарова, Л. Радченко [7], О. Стрижах [4] (людський розвиток); С. Сардак [9], В. Шавкун [11], Л. Шевчук (просторовий розвиток); О. Малиновська, О. Риндзак, У. Садова (міграція).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. В основі обґрунтування допустимого рівня мобільності населення має лежати система теорій і концепцій, які розкривають весь спектр передумов, особливостей, ризиків, ефектів від руху людських ресурсів. Тому дослідження, присвячене формулюванню теоретичної основи вивчення просторової мобільності населення з акцентом її впливу на процеси людського розвитку, є актуальним.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття ідей та системне представлення теорій і концепцій, які забезпечують методологічний супровід дослідження просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Просторова мобільність як складна соціо-географо-економічна категорія характеризується розгорнутою системою чинників формування, реалізації, зростання. Водночас мобільність є потужною детермінантою різних процесів. Наслідки впливу просторової мобільності можна оцінювати як за різними напрямками (демографічним, економічним, соціальним, інтелектуальним, культурним), так і на різних рівнях – особистості, соціуму (територіальної громади, регіону, держави, світу). Однією з категорій, яка дає змогу охопити різні напрями й рівні формування, реалізації просторової мобільності, є людський розвиток. Засновниками цієї концепції вважаються Махбуб-уль-Хак (відомий пакистанський учений, який очолював робочу групу з розробки Індексу розвитку людського потенціалу, презентовану на рівні ООН у 1990 році), А. Льюїс, А. Сен, К. Гриффін, Дж. Найт та інші науковці.

У загальному сенсі розвиток є незворотною, спрямованою, закономірною зміною матерії і свідомості, в результаті якої виникає новий якісний стан об'єкта його складу та структури [1, с. 7]. У контексті людини розвиток розглядається як позитивна зміна її сутнісних сил, накопичення і реалізація її творчого потенціалу. Як пише А. Гальчинський, ідеться про антропосоціоцентристську визначеність моделі економічного розвитку, в якій функцію енергетичного начала перебирає на себе людина, творча особистість, її нескінченне прагнення до нового, яке породжується генетикою людини, відображає її сутнісне визначення [2, с. 5]. У результаті протиставлення цінності людини цілям економічного зростання виникла концептуальна ідея людського розвитку, який ученими інтерпретується по-різному. Здебільшого його розглядають як процес зростання людських можливостей, розширення людської свободи шляхом збільшення варіантів вибору [3, с. 7]. Тобто в основу людського розвитку закладається право вибору, що є однією з важливих властивостей просторової мобільності (рис. 1).

Розвиток суспільства з погляду концепції людського розвитку означає постійне розширення можливостей для задоволення не лише фізичних, але й духовних потреб людей [4, с. 107]. Просторова мобільність у цьому контексті відіграє важливу роль, адже дає змогу особі змінювати просторові координати перебування, коли поточні умови не дають змоги задовольнити її потреби.

Однією з переваг вивчення просторової мобільності у вимірі людського розвитку є використання цієї категорії у політиці ООН. З 1990 року експерти Програми Розвитку цієї організації (ПРООН) готують щорічні доповіді з представленням Індексу людського розвитку (до 2010 року – Індексу розвитку людського потенціалу). Саме ПРООН відіграє величезну роль у популяризації концепції людського розвитку, проголошуючи у першому звіті, що справжнім

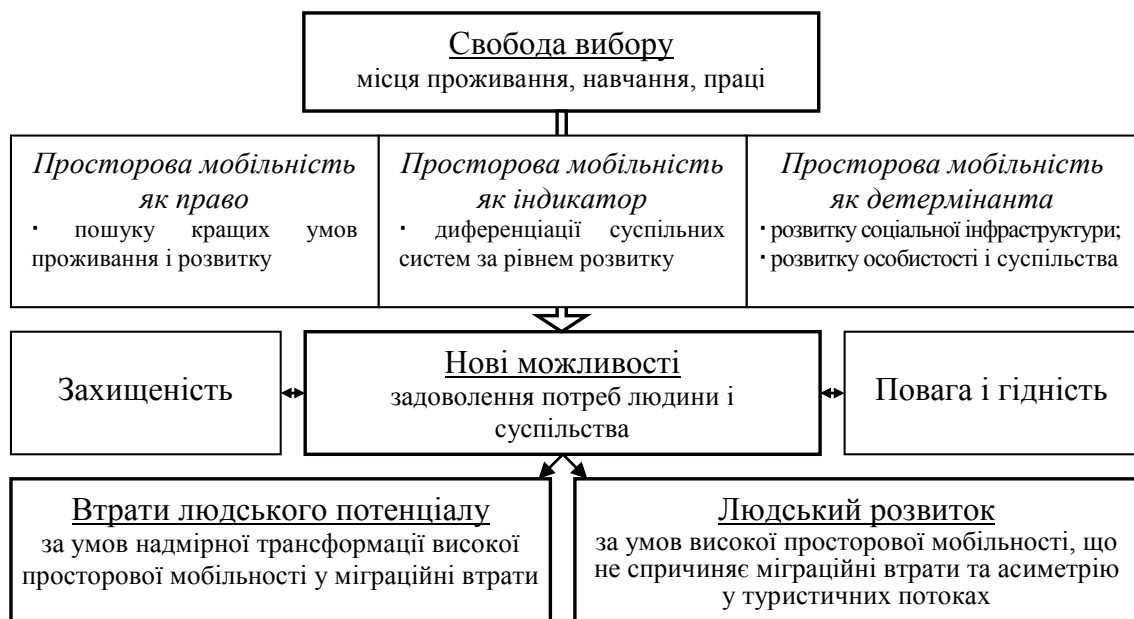
багатством народів є люди [5, с. 10]. Впроваджувана концепція людського розвитку була покликана змінити «класичні» теорії економічного розвитку, які базувались на показнику валового національного продукту, розглядали людину тільки як рушійну силу економічного розвитку і проголошували економічне зростання головною метою суспільного прогресу [6, с. 36].

В аналітичних інтерпретаціях індексу людського розвитку, методику розрахунку якого пропонує ПРООН та яка адаптована до особливостей більшості держав, подаються коефіцієнти диференціації соціально-економічного розвитку, що демонструють розриви між різними країнами за показниками. З їх допомогою можна визначати ризики трансформації високого рівня просторової мобільності населення у міграцію з наслідковими втратами для країн походження.

З огляду на сутність людського розвитку на рис. 1 ми визначили місце просторової мобільності населення у його забезпеченні. При цьому виявляється двоїстість характеру мобільності, на чому вже наголошувалось вище. З одного боку, достатній рівень мобільності на особистісному рівні є важливою передумовою розширення можливостей розвитку людини через пошук кращих умов проживання, навчання, праці або розширення світогляду завдяки туризму. З іншого боку, високий рівень мобільності ризикує трансформуватись у надмірні міграційні втрати для суспільства, призводячи до втрат людського потенціалу, який у концепції людського розвитку є головним елементом [7, с. 69]. Це ще раз обґрунтовує необхідність теоретико-методологічного обґрунтування допустимих меж мобільності та механізмів її регулювання.

В основі обґрунтування меж мобільності має лежати концептуальна ідея, сформована на стику різних галузей знань, теорій і наукових напрямів, об'єктом досліджень яких є людина і суспільство. Тому важливо узагальнити методологічні основи її дослідження з представленням аплікації теорій (рис. 2). В її основі лежать три парадигми, які розкривають загальні умови формування просторової мобільності населення та її значення в глобальному аспекті. Цивілізаційна парадигма, що орієнтує сучасний світ не на накопичення матеріальних благ, а на розвиток людини, обґрунтовує етапність розвитку людства, зокрема зі зростанням рівня його мобільності [8, с. 16]. Глобалізаційна парадигма об'єднує численні теоретичні напрями щодо формування єдиного планетарного простору. Зокрема, тут вирізняються теорія світових систем, що дає змогу застосовувати світ-системний підхід, а також концепція глобальної системи координації розвитку людських ресурсів, що має пряме відношення до методологічних основ вивчення просторової мобільності населення [9, с. 7]. Технологічна парадигма теж віднесена до основних, оскільки пояснює радикальні зміни в технологіях матеріального виробництва та надання послуг, що забезпечує створення нових можливостей мобільності і формування нових потреб [10, с. 149].

Центровою в аплікації теорій дослідження просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку є концепція мобільного суспільства. Вона об'єднує численні теоретичні напрацювання, серед яких важливу роль слід відвести теорії транснаціоналізму. Основним поняттям тут є транснаціоналізація, що є про-



**Рис. 1. Просторова мобільність населення з погляду забезпечення людського розвитку**

Джерело: власна розробка автора



цесом переміщення капіталу із країни, де він є у надлишку, в країну з дефіцитом капіталу, але у якій у надлишку є фактори виробництва (праця, земля, корисні копалини), які дана країна не може раціонально використати у відтворювальних процесах через відсутність капіталу [11, с. 248–249]. У контексті просторової мобільності транснаціоналізація є процесом переміщення людського капіталу з метою більш ефективного його використання. Розвиток транснаціоналізму на практиці відображається у послабленні національної самоідентифікації осіб з високим рівнем просторової мобільності. У результаті ідеї інтернаціоналізму, безнаціоналізму перестають бути виключно теоретичними.

У рамках теоретичного напрямку транснаціоналізму важливо звернути увагу на концепцію транснаціональних соціальних просторів. Ця концепція розвинена німецьким ученим Т. Фаістом, який вкладає в неї ідеї таких різних явищ, як транснаціональні малі групи (що переважно створюють неформальні зв'язки), транснаціональні схеми (мережі) і транснаціональні спільноти [12, с. 190]. Транснаціональний соціальний

простір учений розглядає як комбінацію зв'язків, позицій у мережах і організаціях, мереж організацій, які сягають кордонів декількох держав [12, с. 191]. Розвиток транснаціональних соціальних просторів, де однією з базових ланок є транснаціональна сім'я, є першим кроком до поширення інтернаціоналістичних та безнаціоналістичних поглядів у сучасному розвиненому світі. Їх підсилює поширення індивідуалізму, що привело до крайньої індивідуалізації, відсутності самообмеження, самовеличі розуму, спрощення культури, розпаду цілісності людської особистості [13, с. 3].

Концептуальну групу мобільного суспільства доповнюють теорії соціальної стратифікації і мобільності. Ця проблематика хвилює людство не одне тисячоліття. Ще давньогрецький мислитель Платон (427–347 роки до н. е.) формулював власне бачення поділу суспільства, не відносячи рабів до громадян. Аристотель (384–322 роки до н. е.), розвиваючи цю ідею, вважав, що причиною поділу суспільства на рабів і рабовласників є природні відмінності між ними: одні люди народжуються для розу-

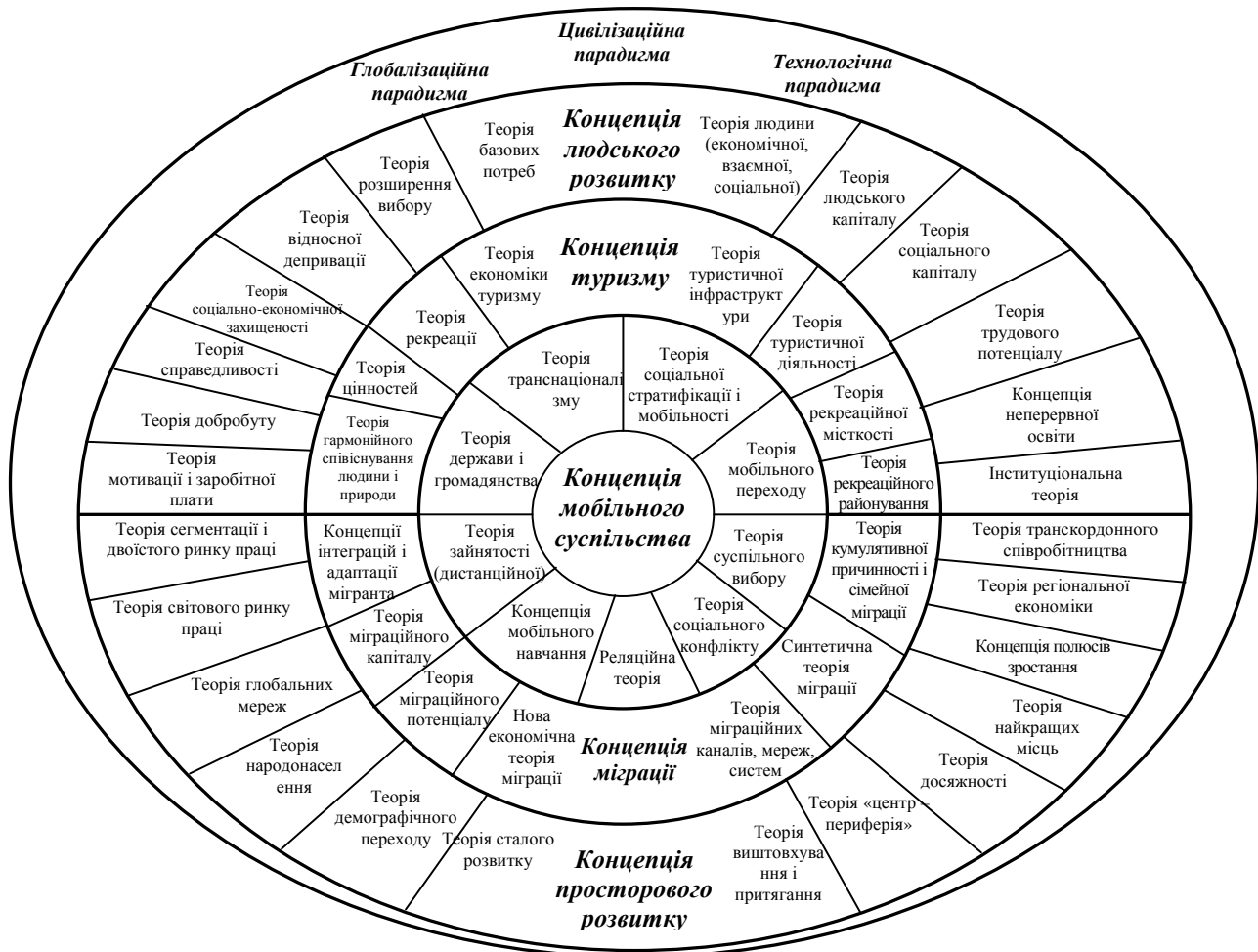


Рис. 2. Аплікація теорій дослідження просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку

Джерело: власна розробка автора

мової праці, інші – для фізичної; а раби – це живе майно, що створює блага і тим самим приносить користь [14, с. 91]. Нині такі положення в умовах визнання найвищою цінністю життя кожної людини, рівності і справедливості є неприпустимими. Водночас теоретичні обґрунтування соціальної стратифікації і мобільності зберігають актуальність, адже сучасному суспільству теж притаманні нерівності між групами (спільнотами) людей, причому певні соціальні відмінності між людьми набувають характеру ієрархічного ранжування [15, с. 110]. У контексті просторової мобільності врахування зміни соціального статусу ролі людини є дуже важливим для оцінювання ефективності переміщень.

Численними ідеями характеризується теорія зайнятості, зокрема дистанційної, яку включено в ядро аплікації теорій завдяки її великому значенню для методологічного обґрунтування просторової мобільності населення. У рамках цієї теорії привертає увагу концепція захищеної гнучкості, яку розробили Г. Вілхаген та Ф. Трос, називаючи її «флексікьюриті» [16, с. 23]. Ця концепція передбачає таку політику, що орієнтована на оптимальне поєднання гнучкості ринку праці з нестандартною зайнятістю та поліпшення соціального захисту працівників, які залучені до роботи в нестандартних умовах, у результаті чого з'являється модель гнучкої захищеності [16, с. 24]. Цей аспект відіграє дуже велику роль у підвищенні рівня просторової мобільності населення – з можливістю частіших подорожей в умовах гнучкої зайнятості, а також практики вторинної зайнятості, зокрема з виконанням професійних обов'язків перед роботодавцем іншої країни.

З-поміж інших концептуальних обґрунтувань потребує тлумачення реляційна теорія просторової мобільності населення, в основі якої лежить ідея про реляційний простір. Термін «реляційний», запозичений із систем керування базами даних, дуже вдало підкреслює ідейність нової парадигми просторової мобільності населення в інформаційній економіці. Вона передбачає готовність і спроможність особи здійснювати переміщення (міграційні, туристичні) у визначених просторово-часових координатах, що сприймаються нею як комфортні. Для багатьох осіб з країн із незадовільними умовами проживання рівень комфортності є різним. Це означає, що багато з них готові здійснювати міграційні переміщення за значних затрат (фізіологічних, психоемоційних, трудопотенційних, фінансових) заради одержання вигод у майбутньому.

На наступному рівні аплікації теорій дослідження просторової мобільності населення формуються концепції туризму і міграції, які розкривають методологічну сутність основних напрямів мобільної реалізації. У групі міграційних концепцій особливо актуальних ознак набуває синтетична теорія міграції Д. Массея. Згідно

з цією концепцією міграції виникають у ході соціальної, політичної та економічної трансформації, що супроводжується поширенням капіталістичних ринкових відносин на неринкові суспільства; у контексті глобалізації економіки перехід до ринкових відносин і нових методів виробництва в аграрних та командних економіках руйнує звичні соціальні та економічні зв'язки, призводить до масштабного витіснення людей зі звичного способу життя; це створює мобільні групи населення, які шукають нові шляхи досягнення економічного добробуту [17; 18, с. 21].

У контексті формування просторової мобільності населення важливо враховувати теоретичні обґрунтування щодо міграційних каналів, мереж, систем. Теорія територіальних міграційних систем доводить необхідність дослідження особливостей формування й реалізації просторової мобільності населення у визначених просторових координатах – між конкретними просторовими утвореннями.

У групі теорій, що формують концепцію людського розвитку, особливу нішу займає теорія людини. Оскільки людину нині проголошено найвищою цінністю, то це вносить суттєві корективи у теоретичні основи організації економічних процесів. Модель людини в сучасній економічній теорії – це соціальна модель, орієнтована на економічну поведінку людини в соціальному середовищі; її характеризує процес соціалізації, що розкривається через зміст економічної діяльності й економічної поведінки, відбиває специфіку соціально-економічних відносин і суспільно-економічних інститутів та структур. Людина – система особистісних характеристик, яка, крім специфіки потреб та інтересів, містить такі елементи, як світогляд, духовне багатство, мораль, соціальний статус, соціальна роль, спрямованість особистості; це модель рефлексуючої, гнучкої, вольової, соціально диференційованої людини [19, с. 54–55].

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Представлена аплікація теорій дослідження просторової мобільності населення у вимірі людського розвитку, хоча і має узагальнений характер, наочно відображає складність методологічного обґрунтування причин та наслідків формування мобільних ознак у суспільстві, визначення їх особливостей на різних рівнях. Міждисциплінарність методологічної основи розширює універсальність поняття мобільності, тісний взаємозв'язок просторової мобільності з іншими видами, зокрема соціальною. Тому під час визначення сутності просторової мобільності населення слід чітко розуміти її особливості та можливості комбінування з іншими мобільними формами, що відображає її ефективність. Для цього слід конкретизувати змістовне наповнення поняття «мобільність» з уточненням її видів і напрямів реалізації, що буде предметом наших подальших наукових пошуків.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Загорський В. Системний аналіз категорії «розвиток» / В. Загорський, Є. Борщук // Економічні Науки. Серія «Регіональна і економіка»: зб. наук. праць. – Вип. 7 (27), Ч. 3. – Луцьк: Луцьк. нац. техн. ун-т, 2010. – С. 6–17.
2. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4–17.
3. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: [колективна науково-аналітична монографія] / за ред. Е. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
4. Стрижак О. Теоретичні основи людського розвитку / О. Стрижак // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. – № 15. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ», 2011. – С. 107–116.
5. Human Development Report. – N. Y.: Oxford University Press, 1990. – 116 p.
6. Степанчук С. Сучасний стан розвитку людського потенціалу в національній економіці України / С. Степанчук // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 2. – С. 35–40.
7. Радченко Л. Людський розвиток: еволюція концепції та пріоритетні напрями реалізації в національній економіці України / Л. Радченко // Вісник Нац. юр. акад. України ім. Я. Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 67–76.
8. Дерій Ж. Роль людського капіталу у підвищенні конкурентоспроможності економіки регіону / Ж. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 4. – Т. 2. – С. 15–18.
9. Сардак С. Глобальна координація розвитку людських ресурсів / С. Сардак // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 4–7.
10. The concept of technological paradigm and the cyclical movements of the economy / [S. Cvetanović, D. Despotović, I. Mladenović] // Facta Universitatis. Series: Economics and Organization. – 2012. – Vol. 9, № 2. – P. 149–159.
11. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації / В. Шавкун, І. Сухацька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 248–252.
12. Faist T. Transnationalization in international migration: implications for the study of citizenship and culture / T. Faist // Ethnic and racial studies. – 2000. – № 23.2. – P. 189–222.
13. Киселев Г. «Тайна прогресса» и возможность истории / Г. Киселев // Вопросы философии. – 2009. – № 2. – С. 3–19.
14. Буян І. Економічні форми взаємозв'язку та взаємодії біологічних і духовних нужд людини з її працею / І. Буян // Економічна теорія. Науковий журнал. – 2012. – № 2. – С. 85–92.
15. Фудорова О. Теорії соціального статусу: пізнавальні можливості і дослідницькі стратегії / О. Фудорова // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – № 881. Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – Вип. 24. – С. 110–116.
16. Гук Л. Флексікьюриті як стратегія регулювання зайнятості в сучасних умовах / Л. Гук // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 7. – С. 23–28.
17. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции / Д. Массей // Мир в зеркале международной миграции: сб. статей / гл. ред. В. Ионцев. – М.: МАКС Пресс, 2002. – С. 161–174.
18. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
19. Галушка З. Модель людини в сучасній економічній теорії / З. Галушка // Економічна теорія. – 2012. – № 4. – С. 49–55.

УДК 330.341.1

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО КЛАСТЕРА

### THE FEATURES AND PRINCIPLES OF THE DEVELOPMENT OF AN EDUCATIONAL CLUSTER

**Дідківська О.Г.**

кандидат економічних наук, науковий співробітник,  
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи,  
Національна академія наук України

*У статті обґрунтовано створення та розвиток науково-освітніх кластерів на основі соціального партнерства між навчальними закладами, студентами, роботодавцями та громадськістю. Наведено визначення терміна «науково-освітній кластер» та погляди вчених. Розглянуто структуру найбільш відомого у світі Массачусетського науково-освітнього кластера США. Визначено основні принципи розвитку науково-освітнього кластера та переваги створення цих кластерів для всіх сторін партнерства.*

**Ключові слова:** науково-освітній кластер, кластерний підхід, структура науково-освітнього кластера, кваліфікація студентів, якість освіти.

*В статье обоснованы создание и развитие научно-образовательных кластеров на основе социального партнерства между учебными заведениями, студентами, работодателями и общественностью. Приведены определения термина «научно-образовательный кластер» и взгляды ученых. Рассмотрена структура наиболее известного в мире Массачусетского научно-образовательного кластера США. Определены основные принципы развития научно-образовательного кластера и преимущества создания этих кластеров для всех сторон партнерства.*

**Ключевые слова:** научно-образовательный кластер, кластерный подход, структура научно-образовательного кластера, квалификация студентов, качество образования.

*The article contains the creation and development of educational clusters based on social partnership between educational institutions, students, employers and the public. This author grounds the definition of educational cluster and the deals with modern views of scientists. The structure of the world's most famous Massachusetts Education Cluster of the United States. The basic principles of an educational cluster and the advantages of the creation of these clusters for all parties of the partnership are defined.*

**Keywords:** scientific and educational cluster, cluster approach, structure of scientific and educational cluster, qualification of students, quality of education.

**Постановка проблеми.** Сучасна економіка, розвиток якої останнім часом відбувається інноваційним шляхом, висуває високі вимоги до рівня кваліфікації і компетентності кожного працівника. Світова практика довела, що створення науково-освітніх кластерів дає змогу організувати безперервну і багаторівневу професійну освіту; сприяти вдосконаленню матеріально-технічної бази освітніх закладів; відібрати і структурувати зміст педагогічної освіти з урахуванням інтересів усіх суб'єктів освітнього кластера; стимулювати професійне зростання викладацького складу освітніх установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи формування кластерів заклали у своїх працях М. Портер, Е. Лимер, В. Фельдман та інші вчені. Аналіз практик формування кластерів здійснено у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких слід відзна-

чити роботи Ю. Бажала, І. Брижань, Н. Волкова, Ю. Іванова, В. Лизунова, С. Метелева, О. Крайника, Д. Крисанова, С. Соколенка, О. Тищенко, Л. Федулової. Проте в сучасній вітчизняній науковій літературі проблематика кластеризації у системі освіти досліджена недостатньо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження засад формування та функціонування науково-освітніх кластерів на принципах соціального партнерства між навчальними закладами, студентами, роботодавцями та громадськістю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У світовій практиці поняття науково-освітнього кластера та його формування не є новим. Наприклад, у Франції виокремлено 20 науково-освітніх кластерів на національному рівні. Учасниками цих кластерів є освітні, наукові установи різних рівнів, які локалізовані

на певній території. Порівняно з провідними вузами світу, французькі вузи досить маленькі та непомітні, тому кластеризація дає змогу зробити більш ефективно спільне використання наукової, технічної бази, чим приваблює іноземних студентів.

Найбільш відомим у світі є Массачусетський науково-освітній кластер США. У штаті Массачусетс сконцентровані численні коледжі та інститути в безпосередній близькості, а ядром цього кластера є Гарвардський університет та Массачусетський технологічний інститут. М. Портер у своїй роботі [10] розглядає Массачусетський науково-освітній кластер і представляє його концептуальну схему (рис. 1). З рис. 1 добре видно, що центром кластера є освітній процес, а бізнес-активність розглядається як фактор підвищення якості освітнього процесу. Між учасниками кластера простежується тісна взаємодія та співробітництво, тому в наукових працях можна зустріти опис Массачусетського кластера як галузевого. Наукова та освітня діяльність вузів фінансується державою та приватними структурами.

Освітній кластер, створений на базі Університету Упсала, в Швеції, є прикладом поєднання у систему освітніх шкіл та закладів всіх рівнів професійного навчання (включаючи післявузівську та додаткову підготовку). Кластер успішно виконує завдання розвитку освіти та зміцнення зв'язків системи професійної освіти з ринком праці.

Сьогодні серед науковців немає єдиного визначення науково-освітнього кластера. Наведено найбільш поширені визначення.

Науково-світній кластер, за визначенням Н. Корчагіної, – це сукупність взаємопов'язаних закладів професійної освіти, об'єднаних за галузевою ознакою і партнерськими відносинами з підприємствами галузі, які локалізовані на одній території, а кінцевим продуктом яких є освітня послуга [6, с. 78]. Ядром цього кластера є вищий навчальний заклад (ВНЗ) або інша освітня установа.

Науковий колектив під керівництвом С. Растворцевої [8] визначає освітній кластер як систему навчання, взаємонавчання та інструмент самонавчання в інноваційному ланцюжку «освіта – технології – виробництво», яка засно-

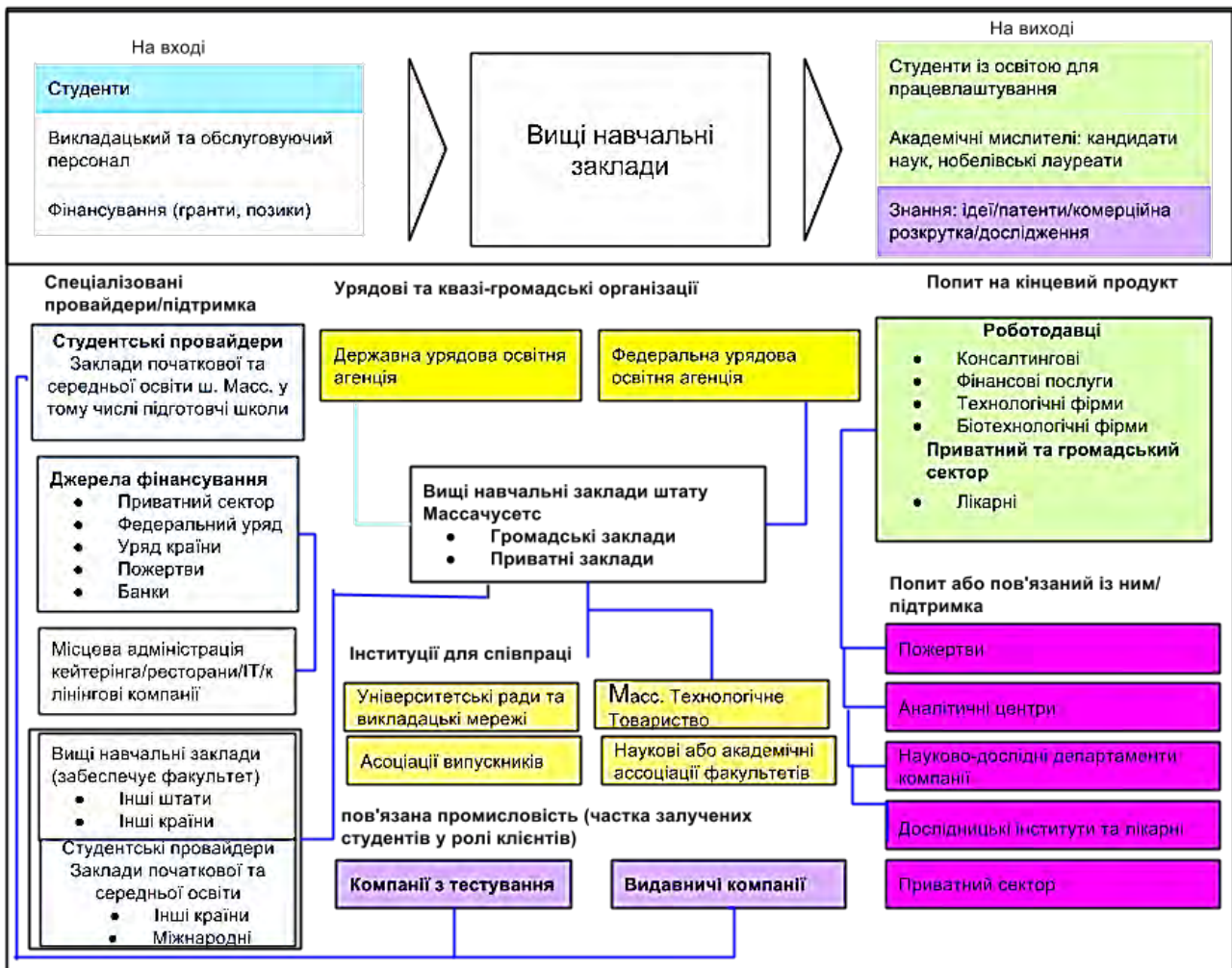


Рис. 1. Науково-освітній кластер Массачусетса

Джерело: [10]

вана переважно на горизонтальних зв'язках всередині ланцюжка (побудова цілісної системи багаторівневої підготовки фахівців для підприємств на основі інтеграції освітньої установи та підприємств-роботодавців, що забезпечує підвищення якості, скорочення термінів підготовки, закріплення випускників на підприємствах, створення гнучкої системи підвищення кваліфікації кваліфікованих фахівців підприємствам з урахуванням поточних і прогнозних вимог виробництва).

Освітній кластер, за визначенням Є.М. Черншової, – це мережа постачальників, виробників і споживачів освітніх послуг і технологій. А також елементів освітньої інфраструктури, діяльність яких ґрунтується на позитивних синергетичних ефектах освітньої агломерації (мережних технологій, інтеграції знань та умінь, близькості споживача та виробника освітніх послуг тощо).

Таким чином, під науково-освітнім кластером розуміємо стійке територіально-галузеве партнерство між установами загальної, професійної освіти, науково-дослідними організаціями та підприємствами регіону.

На думку Є. Мальцевої, учасниками кластера є освітні установи, науково-дослідні організації та вищі навчальні заклади, професійні та громадські організації, виробники і постачальники, кредитні організації та банки, інфраструктура, органи влади [7].

На думку С. Данилова [4, с. 88], кластерний підхід може реалізовуватися на декількох рівнях: національному, регіональному, на рівні конкретного освітнього закладу і окремої навчальної дисципліни. Відповідно до цього трактування науково-освітній кластер на національному рівні буде розглядатися як система освіти загалом. Тобто освітній кластер – це сукупність освітніх установ всіх рівнів освіти в межах даної географічної території, підприємств-постачальників ресурсів та роботодавців, а також координуючих органів та органів влади, діяльність яких спрямована на розроблення інноваційного продукту і взаємопов'язана із найближчими виробництвами. За допомогою кластеризації у системі освіти на національному рівні можна впроваджувати концепції профільного навчання (профіль як кластер; профільні школи як кластер), а також створення кластера інноваційних (найкращих) шкіл і кластера кращих вчителів. Освітня кластеризація на регіональному рівні реалізується в програмах розвитку регіонів. Виділяють два типи кластерів на рівні освітнього закладу: до першого типу належать кластери освітнього процесу, які створюються такими суб'єктами, як «керівник установи – керівники за функціями», «керівники структурних підрозділів – педагоги», «педагоги – учні»; до другого типу відносять кластери локального партнерства освітньої установи з іншими організаціями [5, с. 65]. Цей кластерний підхід передбачає систему горизонтальних та вертикальних зв'язків, соціального партнерства, в якій освітні установи включені як

необхідний елемент. Отже, на основі зазначеного вище освітній кластер можна розглядати як систему, що реалізує освітню, науково-дослідну, організаційно-педагогічну діяльність високого рівня. Відповідно до завдань, які вирішує кластер, будуть змінюватись його структура та організація вхідних у нього елементів. Складність завдання передбачає формування системи організацій та установ, взаємопов'язаних по вертикалі (рівень освіти: дошкільна, загальна, професійна) і по горизонталі (заклади освіти, науки, культури тощо). Така інтеграція розглядається як фокусна. Проте ці кластерні мережі не можемо називати освітніми кластерами. Ми підтримуємо думку О. Балалієвої і вважаємо, що більш доречно їх називати кластерами, які функціонують в системі освіти, що є сукупністю її властивостей, та відповідають за ефективність і якість вирішення певного кола завдань на конкретному етапі діяльності суб'єктів [2, с. 70].

Науково-освітні кластери сприяють безперервному формуванню кваліфікацій студентів на базі установ, «занурюючи» їх у сферу майбутньої професійної діяльності та даючи змогу вивчати, оперативного апробувати досягнення науки, оновлювати і узагальнювати організацію професійної підготовки. Тобто формування кластера передбачає підвищення кваліфікації фахівців за рахунок ефективного планування та перерозподілу навчального навантаження викладачів, використання навчальної та лабораторної освіти, навчальних аудиторій, програмного забезпечення, ефективного використання навчальних площ в освітньому процесі, створення єдиної бази нормативно-правового, науково-методичного забезпечення для спільного користування в освітньому процесі. Науково-освітні кластери дають можливість учням більш ефективно використовувати в роботі свої інтелектуальні, матеріальні та інформаційні ресурси, встановити тісні зв'язки з некомерційними організаціями та підприємствами, використовувати свої напрацювання та досвід, набутий раніше. Все це має позитивний вплив на відтворення освітнього потенціалу економічно активного населення регіону та забезпечить їх більшу конкурентоспроможність. Формування освітнього потенціалу населення на основі кластерного навчання є інноваційним напрямом у професійній підготовці, його успішна реалізація неможлива без організації специфічних умов. На основі кластера створюється єдина система розвитку, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів за стандартизованими освітніми програмами різних рівнів, з'являється сучасна лабораторна і експериментальна база, забезпечуються умови, що сприяють залученню додаткових ресурсів з позабюджетних джерел для освіти, починають активніше розвиватися міжнародні зв'язки.

Перевагою науково-освітнього кластера є якість, безперервність, наступність, доступ-

ність, конкурентоспроможність освіти. Організація партнерства в рамках наукового кластера дає можливість: організувати безперервну і багаторівневу професійну освіту; сприяти вдосконаленню матеріально-технічної бази освітніх закладів; відібрати і структурувати зміст педагогічної освіти з урахуванням інтересів усіх суб'єктів освітнього кластера; стимулювати професійне зростання викладацького складу освітніх установ.

Підприємства-партнери відіграють важливу роль у формуванні науково-освітнього кластера. Передбачається, що підприємства будуть формувати заявки для включення в держзамовлення на підготовку робітників і фахівців. Базові підприємства можуть допомогти освітнім установам у підготовці та оснащенні лабораторій і кабінетів за профілями заявлених професій, а також створювати тимчасові робочі місця для учнів установ профосвіти в період канікул і у вільний від навчання час, на час практики. У кластерах базові підприємства гарантують працевлаштування випускників за заявленою професією і кваліфікацією.

Взаємодія освітніх установ і промислових організацій змушує переосмислити багато законностей і принципи розвитку науково-освітнього кластера в умовах інтеграції освіти, науки і виробництва.

Вчені [9] визначають такі закономірності розвитку науково-освітнього кластера в умовах інтеграції освіти, науки і виробництва: 1) ефективність розвитку науково-освітнього кластера досягається за умови готовності суб'єктів інтеграційної системи «наука – освіта – виробництво» до формування продуктивних стратегічних відносин, підкріплених нормативно-правовою базою; 2) продуктивність науково-освітнього кластера підвищується за умови чіткої цільової орієнтації на кінцевий значимий продукт, що має однакову цінність для всіх зацікавлених сторін інтеграційної системи «освіта – наука – виробництво».

Особливість моделі науково-освітнього кластера як форми соціального партнерства можна

відзначити наявність незаперечних переваг. Для роботодавців це такі переваги, як усвідомлення того, що інвестування в професійну підготовку випускників – запорука отримання якісних фахівців; для освітньої установи – усвідомлення того, що якісна і гнучка система навчально-виховного процесу дає змогу випустити кваліфікованих фахівців, затребуваних на ринку праці; для науки – усвідомлення того, що вона має можливість за невеликий період часу впроваджувати інноваційні технології не тільки на виробництво, але й у навчальний процес, скорочуючи період адаптації фахівців на виробництві та здійснюючи випередження навчання.

Спільна координація роботодавцем і освітньою установою менеджменту якості підготовки фахівців дає змогу не тільки погоджувати і акцентувати актуальні проблеми взаємодії партнерів, але й істотно впливати на вибудовування і складання стійкої кластерної політики в професійній освіті регіону.

На рис. 2 зображено основні принципи розвитку науково-освітнього кластера, розглянемо кожен принцип більш детально.

*Принцип кластерності*, реалізація якого передбачає об'єднання зусиль закладів професійної освіти та підприємств, що є безпосередніми замовниками освітніх послуг даних освітніх установ.

*Принцип системності* передбачає сукупність дій суб'єктів науково-освітнього кластера на основі їх цілісності, системності та узгодженості, спрямованих на досягнення єдиної мети. Цей принцип актуалізує інтеграцію освітніх інститутів в єдину систему, пов'язану відносинами підготовки конкурентоздатних і затребуваних фахівців, та визначає бажаний напрям розвитку освітньої системи, а саме її інтеграцію та узгодження стандартів, що пов'язують виходи одних освітніх інститутів (більш нижчого порядку, наприклад, шкіл) з іншими (більш вищого порядку, наприклад, коледжами та університетами).

*Принцип готовності до співпраці* передбачає готовність суб'єктів науково-освітнього



Рис. 2. Основні принципи розвитку науково-освітнього кластера

кластера до формування ефективних стратегічних відносин, заснованих на угоді про державно-корпоративне партнерство в галузі підготовки кваліфікованих кадрів, підкріпленого нормативно-правовою базою, що повинно бути націлене на кінцевий продукт, що представляє однакову цінність для всіх зацікавлених сторін інтеграційної системи «наука – освіта – виробництво». Принцип полягає в готовності навчальних закладів і підприємств до «випуску сукупного інноваційного продукту» – випускника навчального закладу якісно нового типу, який відповідає вимогам сучасного ринкового і наукоємного виробництва. Все це передбачає ефективне використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів: кадрового, науково-інформаційного потенціалу вузів і підприємств, фінансування, інфраструктури, освітніх технологій, технічних засобів навчання, навчальних майстерень та іншого обладнання.

*Принцип координації* передбачає узгодженість дій інтеграційної системи «освіта – наука – виробництво» для правильного використання її ресурсів, необхідних для створення продукту – випускника, який відповідає вимогам сучасного ринкового наукоємного виробництва.

Важливою ознакою науково-освітнього кластера є те, що він функціонує набагато ефективніше, якщо дії його суб'єктів скоординовані (узгоджені), що робить його зусилля більш продуктивними.

*Принцип сумісності* передбачає облік специфічних особливостей, профілів вузів, що пов'язують елементи науково-освітнього кластера з метою оптимізації процесу підготовки сучасного фахівця.

Цей принцип передбачає встановлення зв'язків вузів з профільними підприємствами, науково-дослідними інститутами з питань створення спільних освітніх програм і систем корпоративного навчання, організацію їх безпосередньої участі у навчальному процесі, контроль якості освіти та рівня знань студентів.

*Принцип симбіозу* спрямований на вивчення і стимулювання взаємозв'язків між суб'єктами науково-освітнього кластера з метою об'єднання їх в цілісну єдність елементів системи.

Саморегуляція нової системи, її саморозвиток залежать від функціонування елементів, кожен з яких розглядається як ланка цілісної системи, спрямована на вирішення різних частин загальної задачі даної системи. Кожен елемент інтеграційної системи може зберігати певний ступінь своєї свободи, але водночас має бути спрямований на стимулювання діяльності цілісної системи «наука – освіта – виробництво».

*Принцип колегіальності* означає колективну відповідальність зацікавлених сторін за прийняті рішення для уникнення можливих конфліктних ситуацій.

Інтеграційна система «наука – освіта – виробництво» створюється колективами людей, які

несуть відповідальність за створені ними нововведення і передбачають етап групової роботи.

*Принцип корпоративності* спрямований на ефективну взаємодію суб'єктів науково-освітнього кластера, де взаємодія носить опосередкований характер консолідації їх інтересів.

*Принцип інноваційності та реінноваційності* передбачає постійне оновлення інтеграційної системи відповідно до досягнень науки, техніки і технологій та визначення факту, що будь-яка система, саморозвиваючись і досягаючи свого досконалого рівня в певний період часу, руйнується через свою неспроможність, створюючи на основі цього нову систему з іншими вимогами і, відповідно, іншим наповненням її змісту.

Ефективність науково-освітнього кластера залежить від скоординованих зв'язків основних суб'єктів інтеграційної системи «освіта – наука – виробництво». Сукупність цих суб'єктів сприяє постійному контакту освітніх установ з ринком праці з метою відстеження його вимог і змін, що відбуваються; обліку вимог промисловості під час розроблення навчальних планів, постійного оновлення знань і навичок фахівців внаслідок їх старіння; професіоналізації освіти; періодичним дослідженням професійної кар'єри випускників; використанню результатів для оцінки і коригування програм; розвитку партнерських зв'язків освіти, науки і виробництва.

Перевагою створення науково-освітніх кластерів є факт підвищення привабливості освітніх установ для випускників шкіл, що виявляється в гарантії якості професійної підготовки з боку учнів, працевлаштування випускників, можливості отримання декількох робочих професій одним працівником, а також дасть змогу розширити доступ до різних видів економічної діяльності для кожного. Водночас зменшуються терміни отримання професійної освіти, знижуються фінансові витрати населення на навчання, підвищуються можливості працевлаштування випускників саме за фахом.

Навчальні заклади в регіонах України найчастіше є розрізненими організаціями, які не об'єднані інтеграційними зв'язками. Одиначні спільні проекти науково-освітніх організацій не можна назвати стратегією розвитку професійної освіти і навчання.

Прикладом науково-освітнього кластера в Україні можна назвати створений на базі Національного університету «Львівська політехніка», Західного наукового центру НАН України та Міністерства освіти і науки України науково-навчальний комплекс «Школа – Коледж – Університет – Підприємство» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України від 26 травня 2010 р. № 489 відповідно до Закону України «Про освіту». Основні завдання кластера – здійснення навчально-виховної роботи та формування і реалізація змісту освіти у системі ступеневої підготовки фахівців. До складу увійшли Націо-



нальний університет «Львівська політехніка», ТзОВ «СофтСерв», ТзОВ «Елекс», Львівська філія комерційного банку «Форум», страхова компанія «Дністер», середні школи м. Львова № 13, № 27, № 29, № 32, № 49, № 70, № 96, школа-гімназія «Сихівська», Новороздільська гімназія, Самбірська середня школа № 4, стрийські середні школи № 1, № 6, Дрогобицька школа № 17, Бориславська школа № 1 [3].

Цілями діяльності цього об'єднання є випробування нових концепцій освіти і виховання відповідно до вимог Болонського процесу та впровадження нових методів підвищення результативності й оптимізації державних стандартів освіти; впровадження інноваційної освітньої моделі; розроблення і використання наскрізних планів на всі роки навчання, щоб не допустити дублювання навчальних дисциплін та дати студентам змогу без будь-яких перешкод перейти на наступний ступінь навчання з можливим подальшим працевлаштуванням.

Передбачено дослідження зміни психологічної структури особистості, яка набуває двох статусів – учня та студента: підвищення особистої відповідальності молоді; збільшення зацікавленості у здобуванні професійних знань; усвідомлення перспективи раннього досягнення економічної незалежності; формування захисту від антисоціальних орієнтацій; підвищення соціальної адаптації особистості.

Найважливіші завдання діяльності кластера такі: координація спільної діяльності його учасників; координуюча робота; створення системи заходів щодо питань відбору, навчання і виховання талановитої та обдарованої молоді; підвищення кваліфікації викладачів навчальних закладів; розроблення робочих навчальних планів і програм дисциплін для всіх ступенів підготовки фахівців; заходи щодо підтримки наукових досліджень молодих учених та обдарованих студентів; використання підприємств, організацій та установ, що є учасниками кластера, як бази практичної підготовки студентів.

Така форма навчання дає можливість учням вже з 10 класу долучитися до університетської освіти. Одержавши диплом молодшого спеціаліста, учень може працевлаштуватись за одержаною спеціальністю; працевлаштуватись та продовжити навчання заочно; продовжити навчання та одержати диплом бакалавра, а потім диплом спеціаліста чи магістра.

В університеті налагоджено партнерські зв'язки з підприємствами (установами, організаціями) і практикується укладання угод про співпрацю, партнерство і ділове співробітництво. Зокрема, у 2011 р. Національний університет «Львівська політехніка», Державний центр зайнятості, Асоціація «Інформаційні технології України», Львівська обласна державна адміністрація, Львівська міська рада, Львівський кластер ІТ-послуг та бізнес-послуг та Львівський національний університет імені Івана

Франка підписали меморандум щодо розвитку партнерських відносин та поглиблення співпраці. У 2013 р. з потенційними роботодавцями укладено 41 угоду про співпрацю, партнерство і ділове співробітництво і 2 129 тристоронніх угод зі студентами першого курсу фахового рівня підготовки, які передбачають проходження практики та працевлаштування випускників. Крім того, для організації виробничої практики укладено понад 2 500 угод щодо практики студентів з підприємствами України з використанням інформаційної електронної системи «Випускник – працевлаштування».

Не менш цікавим є досвід співпраці освітніх, наукових установ з профільними організаціями. Так, на базі Одеського національного медичного університету був створений перший на території України науковий парк, в який входять клініки та Навчально-інноваційний центр практичної підготовки лікаря. Науковий парк об'єднав науку, практичну медицину, інноваційні технології і комерційні ініціативи з метою модернізації системи підготовки лікарів в Україні. Науково-лікувальні підрозділи університету включають власні дві стоматологічні клініки та багатопрофільну університетську клініку, НДІ молекулярно-генетичної та клітинної медицини, НДІ клінічної біофізики, лікувально-діагностичні центри (кардіоревматології, мікрохірургії ока, остеосинтезу, ендоскопічної і лазерної хірургії, дитячої кардіології, токсикології).

В навчанні використовуються методики моделювання різного рівня складності, гібридна симуляція, «стандартизований пацієнт» тощо. Центр координує свою роботу з провідними у світі центрами симуляційних технологій навчання і претендує на статус базового для підвищення навичок, кваліфікації та перепідготовки лікарів з усіх регіонів України.

Основними завданнями діяльності наукового парку визначають підвищення якості підготовки фахівців на основі інноваційних організаційних форм, методів навчання та контролю; науково-методичний супровід системи навчання та оцінки компетентності різних категорій медичних та немедичних працівників; науково-дослідницьку діяльність у сфері симуляційного навчання; апробацію та розробку інноваційних технологій в галузі медичної освіти.

За медичною допомогою в університетську клініку звертаються до 180 тисяч осіб на рік, близько 6 тисяч на рік проходять лікування в стаціонарі, проводиться 2,5 тисячі на рік оперативних втручань підвищеної складності. У клініці працюють 447 співробітників.

Державний вищий навчальний заклад «Університет менеджменту освіти» НАПН України започаткував проект «Віртуальна лабораторія «Науково-освітній кластер УМО»» на основі аналізу наукових джерел, в яких віртуальна лабораторія розглядається як програмно-апаратний комплекс, який дає змогу проводити

досліди без безпосереднього контакту з реальною установкою або за повної її відсутності. Віртуальна лабораторія виступає як розділ порталу (сайту), який пропонує комплекс засобів (інструментальних, програмних, інформаційних тощо) для вирішення широкого кола завдань фахівців у певній галузі. Відповідно до Положення про електронні освітні ресурси, затвердженого Міністерством освіти, науки, молоді та спорту України від 1 жовтня 2012 р. № 1060, віртуальну лабораторію можна вважати інтегрованим утворенням, яке увібрало декілька видів електронних освітніх ресурсів, а саме інформаційну систему, депозитарій електронних ресурсів, електронні методичні матеріали, електронний лабораторний практикум, електронний словник, електронні дидактичні демонстраційні матеріали, електронний документ.

Загалом у сучасних умовах все частіше використовують віртуальну форму організації взаємодії спілкування колективу дослідників. 15 січня 2015 р. на засіданні науково-методичної ради ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України розглянуто питання про започаткування проекту «Віртуальна лабораторія «Науково-освітній кластер УМО»», ідею та організацію якого ініціював Науково-методичний центр ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України (науковий консультант проекту – Є. Чернишова, перший проректор – проректор з наукової та науково-методичної роботи ДВНЗ

«Університет менеджменту освіти», доктор педагогічних наук, професор).

Мета цього проекту – формування науково-освітнього кластера шляхом залучення колективів керівних, науково-педагогічних і педагогічних працівників навчальних закладів різних рівнів та науково-методичних установ до науково-дослідної роботи у форматі віртуальної лабораторії, розроблення та упровадження концептуальної моделі взаємодії закладів післядипломної педагогічної освіти та інших суб'єктів освітньої, наукової та виробничої сфер в умовах науково-освітнього кластера, що сприятиме створенню необхідних передумов для підготовки законодавчої бази про кластерні механізми взаємодії суб'єктів освітньої, наукової та виробничої сфери з надання та споживання освітніх послуг в умовах конкурентного середовища та його викликів.

**Висновки.** Створення науково-освітнього кластера забезпечує стійкі зв'язки між інститутами системи освіти різних рівнів та іншими учасниками кластера, що дає змогу налагодити інформаційні зв'язки між членами кластера (для впровадження і поширення інноваційних технологій в освітньому середовищі); створити систему доступної неперервної освіти, (яка дасть змогу покращити якість підготовки фахівців, забезпечить їх мобільність, підвищить можливість працевлаштування випускників саме за фахом); знизити фінансові витрати населення на навчання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анисцына Н. Инновационный научно-образовательный кластер как способ организации инновационной деятельности в вузе / Н. Анисцына // Креативная экономика. – 2010. – № 4 (40). – С. 91–97.
2. Балалиева О. Кластерное развитие дошкольного образования / О. Балалиева // Проблемы и перспективы развития образования: мат. междунар. заочн. научн. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). – Пермь, 2011. – С. 69–71.
3. Бобал Ю. Звіт ректора Національного університету «Львівська політехніка» / Ю. Бобал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [lp.edu.ua/sites/default/files/zvit\\_rectora\\_lp-2014.pdf](http://lp.edu.ua/sites/default/files/zvit_rectora_lp-2014.pdf).
4. Данилов С. Кластерный подход как ценность современного образования / С. Данилов // Гуманізація навчально-виховного процесу. – 2012. – Спецвип. 10. – С. 82–92.
5. Игнатова И. Кластерный подход в управлении учреждением образования / И. Игнатова, Н. Екимова // Народное образование – 2009. – № 8. – С. 62–66.
6. Корчагина Н. Образовательные кластеры как основа повышения конкурентоспособности учебных заведений / Н. Корчагина // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии – 2009 – № 3 (7). – С. 78–84.
7. Мальцева Е. Научно-образовательный кластер как основа формирования новой экономики региона / Е. Мальцева // Научно-технический вестник СПбГУ ИТМО. – 2008. – № 50. – С. 63–71.
8. Растворцева С. Идентификация и оценка региональных кластеров / С. Растворцева, Н. Череповская // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 123–133.
9. Шайдуллина А. Опыт инновационного развития научно-образовательного кластера в условиях интеграции образования, науки и производства: информационно-аналитические материалы для руководителей и преподавателей учреждений системы профессионального образования, представителей общественных организаций, научных работников / А. Шайдуллина. – Казань: ФГНУ «Институт педагогики профессионального образования», 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ipporao.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=234:2013-11-11-13-07-25&catid=37:2012-12-18-12-43-09&Itemid=10](http://ipporao.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=234:2013-11-11-13-07-25&catid=37:2012-12-18-12-43-09&Itemid=10).
10. The Massachusetts Higher Education and Knowledge Cluster: The Microeconomics of Competitiveness / [M. Porter, N. Ketelhohn, A. Artiganave, J. Kelly, M. Krasniqi, M.T.P. Gi, L. Zhang]. – 2010.

## ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ У ПІДПРИЄМСТВАХ СЕРЕДНЬОГО І ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ

### INNOVATIVE ASPECT OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AT SMALL AND MEDIUM ENTERPRICES

**Зайцева І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

**Супрун О.Ю.**

викладач,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

**Коцюба О.В.**

магістр,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

*Визначено роль управління людськими ресурсами на підприємствах малого та середнього бізнесу. Проаналізовано рівень прибутковості підприємств малого та середнього бізнесу в Україні у динаміці. Проаналізовано основні організаційні чинники ефективного менеджменту персоналу. Побудовано інноваційну організаційну структуру із наданням пропозицій щодо ефективної діяльності організації загалом.*

**Ключові слова:** людські ресурси, управління персоналом, організаційна структура.

*Определена роль управления человеческими ресурсами на предприятиях малого и среднего бизнеса. Проанализирован уровень прибыльности предприятий малого и среднего бизнеса в Украине в динамике. Проанализированы основные организационные факторы эффективного менеджмента персонала. Построено инновационную организационную структуру с предоставлением предложений по поводу эффективной деятельности организации в целом.*

**Ключевые слова:** человеческие ресурсы, управление персоналом, организационная структура.

*The role of human resources management at small and medium enterprises was determined. The dynamic of level of profitability at small and medium enterprises in Ukraine was analyzed. The managerial factors of effective staff management were analyzed. The innovative organizational structure was suggested and propositions about effective functioning of organization in general were made.*

**Keywords:** human resources, staff management, organizational structure.

**Постановка проблеми.** Менеджмент або адміністрування багатьма вченими та практиками трактується як здатність керувати, управляти, обмежуючись адміністративними розпорядженнями та не вивчаючи нюанси функціонування кожного підрозділу. Важливим аспектом в управлінні організацією, а отже й персоналом (оскільки базисом функціонування будь-якого підприємства, організації є людські ресурси) є встановлення правил та чітка структуризація усіх процесів та отриманих результатів.

Актуальність роботи полягає у тому, що сучасні вітчизняні підприємства малого та середнього бізнесу знаходяться під значним впливом кризового стану економіки, а отже,

методи управління та мотивації персоналу мають адаптуватися до зовнішніх змінних умов.

**Аналіз останніх наукових досліджень** показав, що теоретико-методичні питання дослідження ефективності управління персоналом розглядалися в працях таких закордонних і вітчизняних вчених: І.Є. Анісімов, С.Н. Апенько, Л.В. Балабанова, Н.Л. Гавкалова, В.М. Гриньова, А.І. Данилюк, Н.С. Маркова, Ю.Г. Одегов, О.В. Сардак, Д.М. Ядранський та інші.

У цих роботах досліджено багато прикладних аспектів ефективності управління персоналом, отримані значні результати, але не повністю визначено аспекти управління персоналом в умовах реального бізнесу з урахуванням психологічних нюансів.

Метою роботи є аналіз інноваційного підходу до менеджменту персоналу та побудова адаптованої до кризових умов економіки організаційної схеми підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У сучасних умовах основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення та саморозвитку працівників. Зростання ролі наукового знання в суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. Зважаючи на це, особливого значення у сучасному виробництві набувають проблеми модернізації класичних систем менеджменту персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалу працівників підприємств та організацій. Ефективне управління розвитком персоналу виступає основним фактором майбутнього успіху будь-якого суб'єкта господарювання [1, с. 195].

На рис. 1 наведено динаміку зміни кількості малих та середніх підприємств України за період 2010-2015 рр., а також динаміку фінансових результатів до оподаткування.

За результатами аналізу динаміки кількості підприємств та їх фінансових результатів видно, що динаміка кількості середніх підприємств є

негативною, проте кількість малих підприємств зросла, що може бути пояснено меншим фіскальним тягарем. Фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання малого бізнесу був негативним протягом зазначеного періоду. Фінансовий результат середніх підприємств також був негативним у 2014 та 2015 рр. Такі результати свідчать про низьку ефективність діяльності підприємств, що може бути спричинено недосконалою політикою управління персоналом та низькою мотивацією.

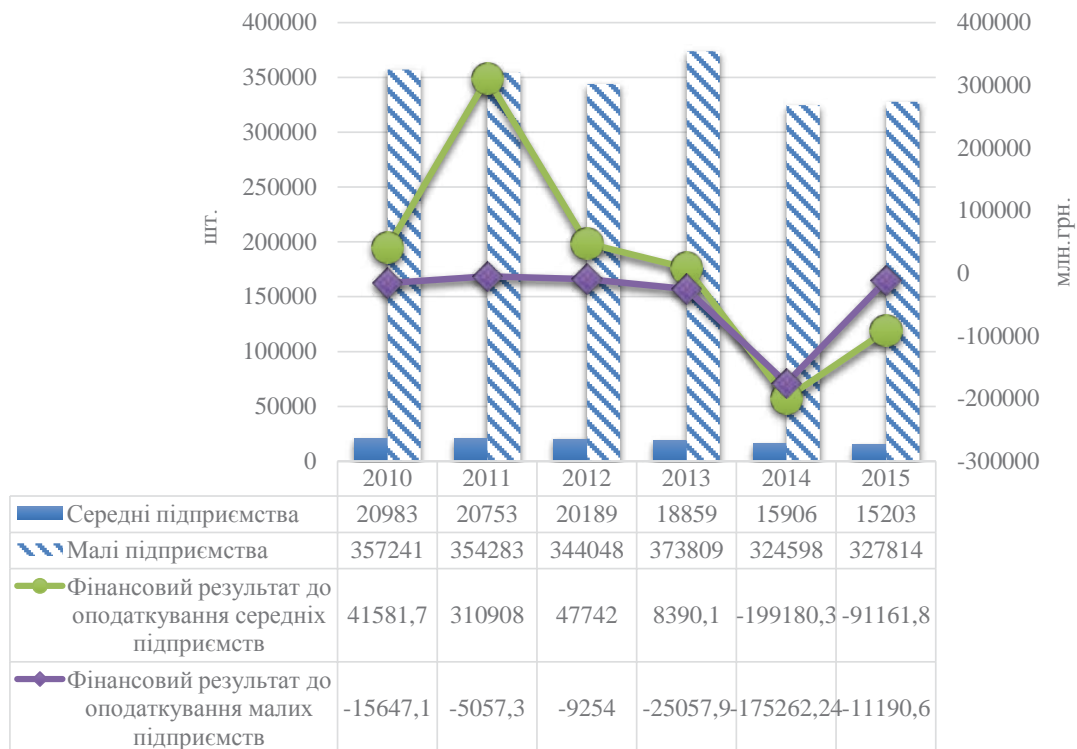
Важливим аспектом у процесі управління людськими ресурсами є мотивація. Мотивація – це процес впливу на поведінку людини, працівника, з метою підвищення ефективності їх роботи. Було запропоновано шість етапів процесу мотивації [2, с. 222].

1. Виникнення потреби. Потреба виявляється як відчуття людиною нестачі чогось. Ця нестача дає про себе знати і «вимагає» свого задоволення.

2. Пошук способів задоволення потреби. Наявність потреби вимагає від людини певної реакції. Працівники по-різному можуть домагатись усунення потреби: задовольнити, не помічати. Але в більшості випадків виникає необхідність щось зробити, здійснити, вжити певних заходів.

3. Визначення цілей, напрямків дій. Працівник визначає, що треба конкретно отримати та зробити для задоволення потреб.

4. Виконання конкретних дій. На цій стадії працівник докладає зусиль для того, щоб досягти поставлених цілей.



**Рис. 1. Динаміка кількості середніх та малих підприємств в Україні за 2010-2015 рр.**

5. Отримання винагороди за виконання дії. Зробивши певні зусилля, працівник отримує те, що має задовольнити потребу або те, що він може обміняти на бажаний об'єкт. На цій стадії з'ясовується, наскільки здійснення працівником збігається з очікуваним результатом. Залежно від цього відбувається послаблення, збереження або посилення мотивації.

6. Задоволення потреби. Залежно від рівня задоволення потреби, величини винагороди і її адекватності зробленим зусиллям, працівник припиняє діяльність до виникнення нової потреби або продовжує пошуки заходів для задоволення потреби наявної.

Одним із визначальних організаційних чинників менеджменту персоналу є організаційна структура управління підприємством. Залежно

від стану зовнішнього середовища, розміру суб'єкта господарювання, специфіки його діяльності, керівництво підприємства може обрати один із різноманітних типів організаційної структури, відповідно до якого формується індивідуальна стратегія управління персоналом. Зокрема, організаційні структури з меншим рівнем централізації управління мають більше можливостей для створення гнучкої системи розвитку персоналу, аніж структури з її високим рівнем. Основною засадою ефективної діяльності організації є розуміння кожним працівником та кожним підрозділом їх функцій та кінцевого результату.

Організація – це безперервний потік часток, який рухається від однієї функції до іншої, що в результаті дозволяє створити кінцевий резуль-

7	1	2	3	4	5	6
Адміністративний департамент	Департамент побудови	Департамент поширення	Фінансовий департамент	Технічний департамент	Департамент кваліфікації	Департамент по роботі з публікою
Управляє діяльністю компанії, визначає цілі, політику та стратегію, тактичне панування та досягає погодження діяльності з реалізацією планів	Покращує організацію та її бізнес процеси, наймає та вводить у посаду співробітників, забезпечує необхідні комунікації, контролює виконання стандартів	Здійснює маркетингові кампанії, розробляє та поширює матеріали з продажу продукції, продає продукт компанії клієнтам	Збирає дебіторську заборгованість, готує дані для фінансового планування, допомагає керівництву його здійснити, сплачувати за рахунками, здійснює облік активів, готує звіти	Безпосередньо виробляє продукцію компанії та виконує функції для забезпечення виробництва	Контролює якість продукції компанії, усуває відхилення від стандарту якості, навчає та контролює персонал та компанію	Здійснює привабливий імідж компанії, залучає нових клієнтів за допомогою введених послуг, партнерів та рекомендації клієнтів
<b>Кінцевий результат:</b> компанія, що розвивається та виробляє ідеальну продукцію	<b>Кінцевий результат:</b> співробітники, які введені у посаду та добре виконують власні функції	<b>Кінцевий результат:</b> дохід компанії більше ніж витрати	<b>Кінцевий результат:</b> збережені грошові та матеріальні активи, які не втрачають вартості	<b>Кінцевий результат:</b> вироблена продукція компанії	<b>Кінцевий результат:</b> кваліфіковані співробітники, які виробляють продукцію ідеальної якості	<b>Кінцевий результат:</b> область діяльності компанії, що розширюється, та нові клієнти компанії

Рис. 2. Організаційна схема підприємств малого та середнього бізнесу

тат всієї команди та надати послугу або виробити товар, який має попит серед клієнтів.

На прикладі невеликого підприємства з ремонту гаджетів було розглянуто приклад безперервного потоку часток. Так, компанія складається із працівників 3 сфер: маркетингу, продажів, виробництва. Спеціаліст з маркетингу займається пошуком клієнтів та передає «гарячих» клієнтів у відділ продажів для отримання заявки та попереднього огляду стану гаджету. Після цього технічний працівник виконує ремонт і на цьому процес досягнення кінцевого результату закінчується.

З наведеного прикладу видно, що технологія та визначені правила є необхідними для ефективної командної діяльності. Якщо один із членів команди не виконує власних функцій, це може створити загрозу для усіх. У цьому випадку зусилля інших працівників не принесуть результату. Отже, загальна продуктивність усієї команди, а отже й організації, залежить не від найсильнішого гравця, а від найслабшого.

Однією з причин невиконання або неналежного виконання власних функцій є нерозуміння працівниками власного кінцевого результату. Якщо кожен працівник розумітиме власні функції, тоді він зможе відповісти на запитання «Який кінцевий результат від мене очікується?».

Кожна організація обмежується виконанням 7 функцій, кожна з яких призводить до досягнення кінцевого результату усієї компанії поступово. У організаційній схемі підрозділ, який відповідає за виконання однієї функції, називається департаментом. На рис. 2 наведено універсальну організаційну схему підприємства малого та середнього бізнесу.

Департаменти слід розташовувати у певній послідовності, що відповідає природній послідовності дій, які необхідні для успішної діяльності організації. Винятком становить департамент № 7 (Адміністративний департамент),

оскільки саме тут знаходиться керівництво та Рада директорів – ті, хто визначає загальні цілі та напрями розвитку компанії.

У департаменті № 1 (Департамент побудови) здійснюються функції найму та адаптації працівників до роботи у компанії, а також аналіз організованості роботи для виявлення слабких часток потоку діяльності організації.

Департамент № 2 (Департамент поширення) відповідає за те, щоб організація була забезпечена доходом, достатнім для успішної діяльності та розвитку. Основною функцією департаменту є створення реклами та просування продуктів потенційним клієнтам.

Зібраний дохід, отриманий від продажу продукції компанії, необхідно раціонально використовувати. За це відповідає департамент № 3 (Фінансовий департамент). Цей департамент забезпечує управління активами компанії.

У департаменті № 4 (Технічний департамент) безпосередньо виробляють продукцію компанії.

Після того, як продукт вироблено, необхідно оцінити результат та здійснити висновки про те, наскільки отриманий результат відповідає власним стандартам компанії та зрозуміти, що можна покращити. Такими функціями займається департамент № 5 (Департамент кваліфікації), який відповідає за підтримку та підвищення рівня здатності компанії досягати запланованого кінцевого результату.

Основною діяльністю департаменту № 6 (Департаменту по роботі з публікою) є забезпечення відповідного іміджу компанії.

**Висновки.** Отже, менеджмент персоналу є одним з найбільш перспективних сфер удосконалення підприємства. Побудова ефективної організаційної схеми компанії та повне розуміння кожним працівником власних функцій і кінцевого результату є необхідним кроком для розвитку компанії.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гугул О.Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу / О.Я. Гугул // Інноваційна економіка. – № 6 (44). – 2013. – с. 194-198.
2. Шаповал О.А. Теоретичні аспекти системи мотивації праці персоналу підприємства / О.А. Шаповал // Молодий вчений. – № 4 (31). – 2016. – с. 220-223.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.717

### ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ

### GENERAL DESCRIPTION OF BANK TRANSACTIONS WITH PAYMENT CARDS

**Азізова К.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи,  
викладач кафедри фінансів,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

*У статті досліджено теоретичну складову здійснення банківських операцій з платіжними картками, визначено класифікацію платіжних карток та їх характеристику, наведено сутність розрахунків за основними видами платіжних карток. Досліджено стан розвитку ринку пластикових карток в Україні. Наведено законодавчі акти, що регулюють загальні засади емісії та здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів.*

**Ключові слова:** банк, банківські операції, платіжна картка, пластикова картка, безготівкові розрахунки.

*В статье исследована теоретическая составляющая осуществления банковских операций с платежными карточками, определены классификация платежных карточек и их характеристика, проанализирована сущность расчетов по основным видам платежных карточек. Исследовано состояние развития рынка пластиковых карточек в Украине. Приведены законодательные акты, регулирующие общие принципы эмиссии и осуществления операций с использованием электронных платежных средств.*

**Ключевые слова:** банк, банковские операции, платежная карточка, пластиковая карточка, безналичные расчеты.

*The article considers the theoretical component of the bank transactions with payment cards, payment cards picked classification and characteristics, analyzes the essence of the settlement of the main types of payment cards. The state of development of plastic cards market in Ukraine. Presents legislation governing the general principles of emissions and operations with the use of electronic means of payment.*

**Keywords:** bank, banking, payment card, plastic card, bank transfer.

**Постановка проблеми.** Глобальне впровадження системи розрахунків на основі карткових платіжних інструментів є особливо необхідним в умовах постійного зростання частки тіньового сектору економіки, широко розповсюдженого небажання населення тримати заощадження на рахунках у банківських установах, ухилення від сплати податків. У зв'язку з цим важливими складовими стратегії розвитку банківських установ України повинні стати розроблення і впровадження високотехнологічних карткових інструментів з метою динамічного розвитку ринку банківських послуг та забезпечення фінансової стійкості банківської системи загалом. Це зумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні і методичні питання формування ринку сучасних карткових платіжних інструментів відображено і у вітчизняній науковій літературі, зокрема у дослідженнях В.В. Вітлінського, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, В.М. Кравця, А.І. Кредісова, В.І. Міщенко, О.М. Мозгового, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, Ю.М. Пахомова, А.С. Савченка, І.В. Сало, В.С. Стельмаха, А.С. Філіпенка, В.Ю. Ющенко. Однак питання дієвого управління банківськими операціями з платіжними картками з визначенням оптимального доходу від застосування таких карток й досі залишається маловивченим.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних основ та практичних аспектів здійснення банківських операцій з платіжними картками. Досягнення поставленої мети зумовило розв'язання таких завдань: дослідження теоретичної складової здійснення банківських операцій з платіжними картками, а саме визначення, класифікації платіжних карток та їх характеристики, сутності розрахунків за основними видами платіжних карток; дослідження стану розвитку ринку пластикових карток в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Платіжні картки є одним з найпопулярніших платіжних засобів у світі. Їх розвиток із XIX ст. пояснюється об'єктивними еволюційними факторами, а саме:

1) набагато зручніше носити із собою одну картку, аніж великі обсяги готівки;

2) розвиток банківської системи сприяв розвитку безготівкових розрахунків;

3) держави Європи та Північної Америки, зацікавлені у контролі за розрахунками, сприяли розвитку карткових платіжних систем.

В Україні великі зміни на ринку платіжних карток відбулися останніми роками. У 1994–1995 рр. невелика група банків активно почала вивчати карткові технології, почала розгортати маленькі карткові проекти, випустила перші картки міжнародних платіжних систем, працюючи при цьому через російські або прибалтійські банки [1]. Прорив відбувся на початку 1996 р., коли група українських банків отримала статус «Principal Member» в платіжній системі «VISA International».

Досліджуючи еволюцію карток, можна побачити, як змінювалось ставлення банків до карткових програм за ступенем розвитку цього сегменту ринку банківського обслуговування клієнтів: на початку платіжні картки застосовувались для підтвердження кредитоспроможності покупця в магазинах, далі вони почали виступати також засобом залучення клієнтів до банку, наступним етапом в розвитку карткового бізнесу стало виникнення елементів кредитної схеми, в межах якої почали з'являтися посередницькі організації, що брали на себе проведення розрахунків.

Для того щоб мати уявлення про банківські операції з платіжними картками, потрібно розкрити сутність цього поняття. Доречно відзначити, що різні автори трактують визначення платіжної картки по-різному (табл. 1).

Законом України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» введений термін електронного платіжного засобу, який визначається як платіжний інструмент, що дає його держателю можливість за допомогою платіжного пристрою отримати інформацію про належні держателю кошти та ініціювати їх переказ [15]. Проведений аналіз визначень сутності платіжної картки різними авторами дає можли-

вість розглянути поняття «платіжна картка» за допомогою таких категорій: пластикова картка, інструмент, документ, засіб. Але, незважаючи на різноманіття визначень поняття «платіжна картка», деякі з них все ж таки мало чим відрізняються одне від одного за своєю сутністю. Отже, банківська платіжна картка – це ідентифікаційний засіб, за допомогою якого держателю картки дається можливість здійснення операцій по своєму рахунку. Основна функція платіжної картки – забезпечення ідентифікації особи, що її використовує, як суб'єкта платіжної системи. Платіжна картка є пластиною стандартних розмірів, виготовленою зі спеціальної, стійкої до будь-яких пошкоджень пластмаси. Для цього на картку наносяться логотипи банка-емітента і платіжної системи, що обслуговує картку, ім'я власника картки, номер його рахунку, строк дії картки. Крім цього, на картці можуть бути присутні фотокартка власника і його підпис.

З розвитком карткових систем з'явилися різні види платіжних карток, які розрізняються за призначенням, функціональними і технічними характеристиками. Розрізняються кредитні та картки з овердрафтом, дебетові картки, а також картки типу «електронний гаманець». Перші картки пов'язані з відкриттям кредитної лінії в банку, що дає можливість власнику користуватись кредитом під час купівлі товарів і під час отримання касових позик. Другі картки призначені для отримання готівки в банківських автоматах або купівлі товару з розрахунком через електронні термінали. Гроші при цьому списуються з рахунку власника картки в банку. Третій вид карток призначений для використання готівкових коштів, внесених на саму картку, під час оплати за товари або послуги.

Треба зазначити, що існують відмінності у використанні карток у системах, заснованих на паперовій технології, та в електронних системах. У «паперових» системах одержувач ставить свій підпис на торговельному рахунку або іншому документі, що підготовлений торговельником і є підтвердженням його дозволу дебетувати свій рахунок у банку. Потім торговельний рахунок скеровується емітенту картки як основа для виплати відповідної суми торговельнику (кредитування його рахунку) і списання грошей з рахунку власника картки. В електронній системі власник картки безпосередньо зв'язується з емітентом через термінал. Замість підпису на рахунку він вводить за допомогою клавіатури секретну комбінацію цифр, що за умови правильного набору є санкцією на дебетування його банківського рахунку [7]. Розглянемо більш детально види кредитних карток і дамо їм коротку характеристику. Кредитні картки можна поділити на дві групи – банківські картки та картки для туризму і розваг. Банківські картки можуть бути особистими (індивідуальними) та корпоративними.

Банківські кредитні картки призначені для купівлі товарів з використанням банків-

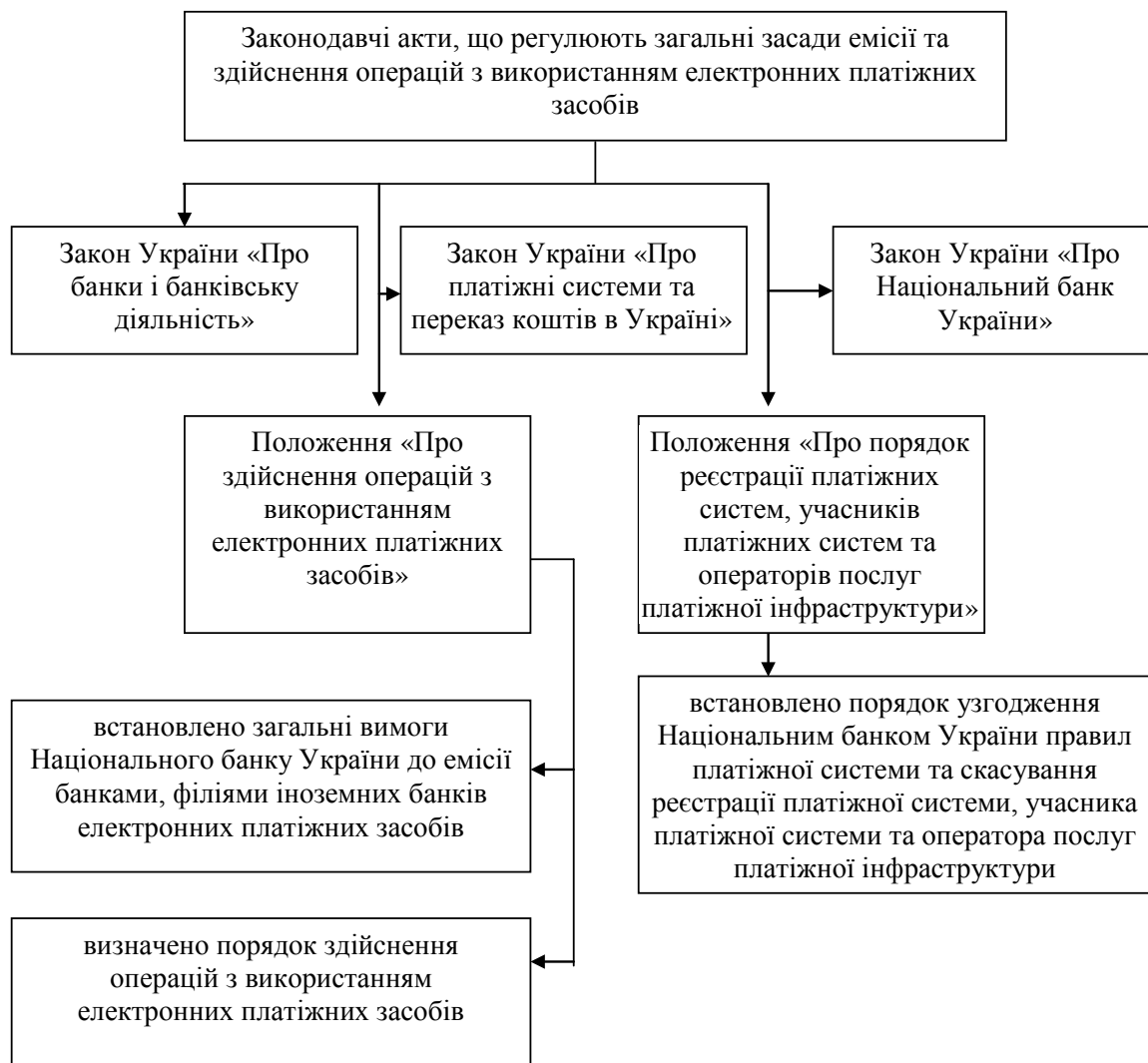


**Визначення сутності поняття «платіжна картка»**

Базова категорія	Визначення	Автор
Пластикова картка	персоніфікована пластикова картка з магнітною смугою або чіп-модулем, яка є ключем доступу до управління банківським рахунком і дає її власнику можливість безготівкової оплати товарів або послуг в різних торгових і сервісних підприємствах, що приймають картки до оплати, одержувати готівку у відділеннях банків і в банкоматах, а також користуватися іншими додатковими послугами та певними перевагами	С.О. Пиріг [2, с. 164]
	ідентифікаційна пластикова картка, емітована Банком, що дає змогу Держателю одержувати готівкові кошти, розраховуватися за товари і послуги в межах витратного ліміту картки	В.М. Кравець, А.С. Савченко [3, с. 17]
Інструмент	персоніфікований платіжний інструмент, що дає клієнту можливість здійснення безготівкових платежів за куплені товари чи надані послуги і за необхідності отримувати чи поповнювати готівковими коштами поточний картковий рахунок	А.М. Мороз [4, с. 416]
	персоніфікований платіжний інструмент, що дає особі, яка користується картою, можливість безготівкової оплати товарів і послуг, а також одержання наявних коштів у відділеннях (філіях) банків і банківських автоматах	О.М. Колодізев [5, с. 36]
Документ	іменний фінансовий документ у формі пластикової магнітної картки, виданий комерційним банком (або іншою фінансово-кредитною установою) для здійснення розрахунків у безготівковій формі за придбані товари та надані послуги	І.А. Бланк [6, с. 257]
	документ у формі пластикової картки, яка дає змогу здійснювати безготівкові покупки за допомогою електронних платіжних терміналів	А.Б. Борисов [8, с. 522]
	документ на носії електронної інформації у вигляді пластикової картки, що випускається кредитно-фінансовими установами; дає можливість його пред'явнику отримувати без оплати у готівковій формі товари та послуги, зокрема отримання через банківські установи готівки, та підтверджує особам, які надають ці товари та послуги, що оплата їх вартості буде здійснена з рахунків у банківських установах	С.В. Мочерний [9, с. 755]
Засіб	безпечний та зручний засіб розрахунків та зберігання грошей	В.Б. Богдан [10; 14, с. 89]
	спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу грошей з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі в касах банків, фінансових установ, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором	А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [10, с. 322]
	стандартизований пластиковий ідентифікаційний засіб, за допомогою якого клієнту дається змога здійснювати операції сплати за товари, послуги та отримувати готівкові кошти	О.А. Шевчук [11, с. 30]
	пластиковий ідентифікаційний засіб (з магнітною смугою), на який занесені дані щодо її держателя і його рахунку, а саме унікальний номер; термін дії; ім'я та прізвище держателя; зразок підпису держателя	О.М. Петрук [12, с. 168]
	ідентифікаційний засіб, за допомогою якого держателю картки дається можливість здійснити оплату товарів і отримати готівку	М.І. Савлу, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна [13, с. 133]
	розпізнавальний засіб у вигляді пластикової чи іншої картки, що містить визначені платіжною організацією обов'язкові реквізити, за допомогою яких можна ідентифікувати платіжну систему та емітента платіжної картки; його використовують для переказу з рахунку платника чи відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів та послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі в касах банків, фінансових установ, пунктах обміну валюти уповноважених банків та через банківські установи	А.Г. Загородній [13, с. 389–390]

## Закінчення таблиці 1

	спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій	Б.С. Юровський [14, с. 89]
Засіб	електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором	Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [15]
	засіб здійснення фізичними та юридичними особами безготівкових платежів за товари та послуги, виконання вкладних операцій, отримання готівкових грошей	В.Г. Золотого-ров [16, с. 50]
	одна з різновидів фінансових карток, яка є персоніфікованим платіжним засобом, який призначений для оплати товарів, послуг та отримання готівкових грошових засобів у банках та банківських автоматах	Г.Г. Коробова [17, с. 492]



**Рис. 1. Законодавчі акти, що регулюють загальні засади емісії та здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів**

ського кредиту, а також для отримання авансів у готівковій формі. Головна особливість цієї картки – відкриття банком кредитної лінії, яка використовується автоматично кожного разу, коли проводиться купівля товару або береться кредит у грошовій формі. Кредитна лінія діє в межах встановленого банком ліміту.

Розрізняють індивідуальні та корпоративні картки. Індивідуальна картка видається окремим клієнтам банку (емітовані на фізичну особу) і може бути звичайною, тобто розрахованою на масовий ринок, або елітною, тобто розрахованою на громадян з великими доходами і високим кредитним рейтингом. Елітні (привілейовані) картки призначені для осіб з високою кредитоспроможністю і передбачають для їх власників багато додаткових послуг та пільг [7].

Корпоративна картка видається організації, яка на основі такої картки може видати індивідуальні картки вибраним особам (керівникам або просто цінним співробітникам). Їм відкриваються персональні рахунки, «прив'язані» до корпоративного карткового рахунку. Відповідальність перед банком за корпоративним рахунком несе організація, а не власники індивідуальних корпоративних карток.

Сьогодні кредитні картки стали невід'ємною частиною системи платежів і вийшли далеко за рамки своєї традиційної кредитної ролі.

Картки туризму і розваг – це платіжні картки згідно з вищенаведеною термінологією. Випускають їх компанії, що спеціалізуються на обслуговуванні указаної сфери, наприклад, «American Express» та «Diners Club». Картки приймаються сотнями тисяч торговельних і сервісних підприємств у цілому світі для оплати за товари і послуги, а також надають власникам різні пільги щодо бронювання авіаквитків, номерів у готелях, отримання скидок на ціни за товар, страхування життя [18; 19].

Основними законодавчими актами, що регулюють загальні засади емісії та здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів (платіжних карток), є Закони України

«Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Положення «Про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури», «Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів» [15; 20–23], інші законодавчі акти України. Перелік законодавчих актів, що регулюють загальні засади емісії та здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів, наведено на рис. 1.

Відповідно до Положення встановлено загальні вимоги Національного банку України до емісії банками, філіями іноземних банків електронних платіжних засобів і визначено порядок здійснення операцій з їх використанням. Банки мають право здійснювати емісію електронних платіжних засобів (випуск платіжних карток) та / або еквайринг на підставі внутрішньобанківських правил, розроблених відповідно до законодавства України, зокрема нормативно-правових актів Національного банку і правил платіжних систем. Внутрішньобанківські правила затверджуються органом управління банку, уповноваженим на це його статутом. Банк зобов'язаний у порядку, установленому законодавством України, ідентифікувати клієнтів, які відкривають рахунки в банку, і держателів електронних платіжних засобів, які здійснюють операції з їх використанням за цими рахунками [7, с. 121].

Сьогодні в Законі «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» визначено такі основні терміни та поняття, як «платіжний інструмент», «платіжна картка», «емітент», «еквайр», «держатель електронного платіжного засобу», «банківський автомат самообслуговування».

У Законі зроблено акцент на наявності договірних відносин між членами та учасниками платіжної системи, зокрема між емітентом платіжної картки і його держателем, еквайром і торговцем, емітентом та / або еквайром і платіжною організацією платіжної системи тощо [25]. Таким чином, в системі використання платіжних карток

беруть участь держателі (власники) карток, банк-емітент, торговельні установи та заклади сфери послуг, банк-еквайр, процесинговий центр.

Отримання готівки за допомогою платіжної картки можна здійснити в банку-емітенту, з використанням банкоматів чи в будь-якому іншому банку, який є учасником національної платіжної системи. Ця операція аналогічна операції платежу.

У системі електронних роздрібних банківських послуг може в деяких випадках існувати ще третій – розрахунковий банк. Він може використовуватись для проведення розрахунків в системі між банком-еквайром та банком-емітентом.

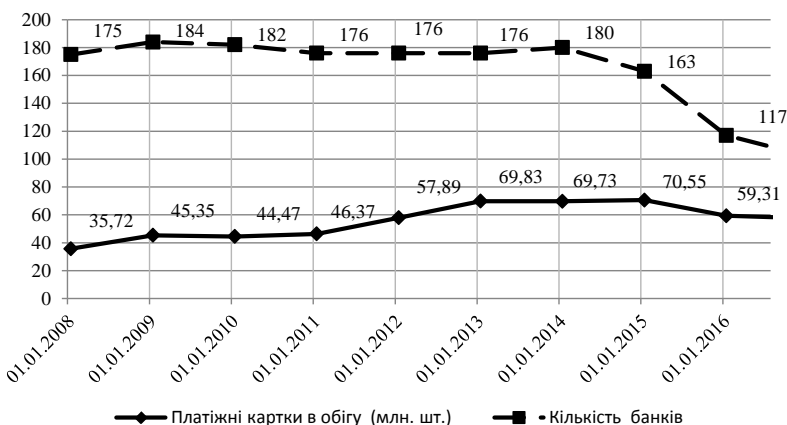


Рис. 2. Кількість банків та кількість платіжних карток в обігу, емітованих банками України

Наявність розрахункового банку в системі не є обов'язковою.

Розвиток економіки України у докризовий період створив умови для розвитку бізнесу як міжнародних, так і внутрішніх (локальних) платіжних систем. Згідно з даними Національного банку України станом на 1 липня 2016 р. в Україні було зареєстровано 102 банки, які випустили в обіг 57,49 млн. платіжних карток, тоді як станом на 1 січня 2008 р. було зареєстровано 175 банків, які випустили у обіг 42,9 млн. платіжних карток [28] (рис. 2).

Лідерами по кількості емітованих платіжних карток на 1 липня 2016 р. є ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» (більше 29 млн. платіжних карток), АТ «ОЩАДБАНК» (більше 8 млн.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» (більше 4 млн.), АТ «УкрСиббанк» (більше 2 млн.), ПАТ «ПУМБ» (близько 2 млн.). У табл. 2 наведено дані за сумою та кількістю операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками.

Динаміка платежів за безготівковими розрахунками та отриманням готівки за кількістю операцій свідчить про те, що кількість операцій з використанням платіжних карток за безготівковими розрахунками перевищує кількість операцій щодо отримання готівки з 2014 р. Але аналіз сум операцій показує, що переважають операції щодо отримання готівки за весь період, що аналізується. Це свідчить про зменшення довіри у держателів платіжних карток до банківської системи. Тобто клієнти банків-держателів платіжних карток віддають перевагу готівковим коштам перед безготівковими.

Станом на 1 січня 2016 р. в Україні існують кілька систем розрахунків за операціями з платіжними картками [25; 26]. Їх можна класифікувати таким чином:

- 1) міжнародні карткові платіжні системи («Master Card», «Visa», «American Express»);
- 2) платіжні системи («American Express», «Diner's Club», «JCB»);

3) державні платіжні системи (національна платіжна система «Український платіжний про-стір», система електронних платежів);

4) внутрішні міжбанківські платіжні системи («ОНІКС», «ОБЕКС»);

5) внутрішні локальні монобанківські платіжні системи («СБОН», «МЕТАКАРТ», «ПІБ» тощо);

6) небанківські платіжні системи типу автозаправочних, бонусних, споживацьких у рамках окремих або груп підприємств.

Міжнародні платіжні системи «Visa International» та «Europay International» присутні на українському ринку з 1993 р., коли почалось створення інфраструктури для обслуговування карток цих систем. Вступ українських банків у міжнародні платіжні системи та масова емісія їх карток розпочались у 1996 р.

Створення внутрішньодержавної багатоємтентної платіжної системи, заснованої на використанні платіжних карт-карток національної системи масових електронних платежів, розпочалась у 1997 р., коли Національний банк України прийняв рішення про впровадження її в Україні. Національний банк України взяв на себе розв'язання всіх питань із проектування і фінансування робіт зі створення Національної системи масових електронних платежів (розрахунки фізичних осіб у сферах торгівлі, послуг тощо). Це рішення було підтримане банками і узгоджене з ними.

**Висновки.** Таким чином, швидке поширення платіжних карток свідчить про те, що цей інструмент ефективний та вигідний для учасників платіжних систем. Банки отримують прибуток за рахунок комісійних з операцій з обслуговування карткових рахунків, операцій з використанням карток, збільшення кількості клієнтів внаслідок надання послуг нового типу, зменшення витрат на обслуговування готівкового обігу тощо. Платіжні картки можна розглядати як один із найпрогресивніших інструментів надання електронних банківських послуг. Перспективним напрямом подальшого дослідження є розроблення системи управління платіжними картками у банку.

Таблиця 2

**Сума та кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками**

Рік	Сума операцій (млн. грн.)			Кількість операцій (млн. шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2010	29 463	421 189	450 652	121	571	692
2011	46 346	529 633	575 979	214	661	875
2012	91 583	649 897	741 480	348	725	1 073
2013	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339
2014	255 194	763 841	1 019 035	879	693	1 573
2015	384 795	848 001	1 232 796	1 287	678	1 965
I кв. 2016 р.	115 325	216 725	332 050	386	166	552
II кв. 2016 р.	132 954	247 475	380 429	427	187	614

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Чесноков А.В. Банковская карточка – национальные особенности / А.В. Чесноков // КартБланш. – 2001. – № 12. – С. 4–9.
2. Пиріг С.О. Платіжні системи: [навч. пос.] / С.О. Пиріг. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Кравець В.М. Платіжні картки в Україні / В.М. Кравець, А.С. Савченко. – К.: Факт, 1999. – 32 с.
4. Мороз А.М. Банківські операції: [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук; за ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2004. – 476 с.
5. Колодізеєв О.М. Гроші і кредит: [підручник] / О.М. Колодізеєв, В.Ф. Колесніченко. – К.: Знання, 2010. – 615 с.
6. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3 т. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001–. – Т. 2 / ред-кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – 2001. – 422 с.
9. Фінансова система регіонів: проблеми та перспективи: [монографія] / [Н.І. Богдан, О.М. Віленчук, Л.В. Дейнеко та ін.]; за заг. ред. А.Б. Кондрашихіна, В.К. Присяжнюка. – К.: АМУ, 2014. – 524 с.
10. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 479 с.
11. Шевчук О.А. Безготівкові розрахунки за допомогою пластикових карток: національна та зарубіжна статистика, особливості здійснення та обліку / О.А. Шевчук // Статистика України. – 2000. – № 3. – С. 29–33.
12. Петрук О.М. Банківська справа: [навч. посібник] / О.М. Петрук. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
13. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
14. Юровский Б.С. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. Платежные карточки / Б.С. Юровский, С.В. Колесник. – Х.: [б. и.], 2002. – 115 с.
15. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III, редакція від 6 листопада 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
16. Золотогоров В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный дом, 2003. – 720 с.
17. Коробова Г.Г. Банковское дело: [учебник] / Г.Г. Коробова. – изд с изм. – М.: Экономистъ, 2006. – 766 с.
18. Ільницька Н.В. Аналіз світового ринку електронних грошей / Н.В. Ільницька // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 31–36.
19. Летуновская А.В. Современные карточные платежные системы европейских стран / А.В. Летуновская // Деньги и кредит. – 2009. – № 10. – С. 42–50.
20. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV, редакція від 1 травня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
21. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III, редакція від 19 жовтня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
22. Про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури: Положення від 4 лютого 2014 р. № 43, редакція від 29 липня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0348-14>.
23. Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів: Положення від 5 листопада 2014 р. № 705, редакція від 9 вересня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14>.
24. Банківські операції: [підручник] / за ред. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2008. – 727 с.
25. Платіжні системи та розрахунки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=76254&cat\\_id=36042](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042).
26. Міжнародні платіжні системи, платіжними організаціями яких є нерезиденти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=10345685](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=10345685).
27. Берегова Г. Класифікація та оцінка ризиків ринку пластикових карток / Г. Берегова, Л. Братків // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 216–225.
28. Національний банк України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).
29. Куліков П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: [навчальний посібник] / П.М. Куліков, Г.А. Іващенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 152 с.
30. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.

УДК 336.4

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ І ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### FACTORS OF INFLUENCE UPON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COUNTRY AND ISSUES OF FOREIGN INVESTMENT IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

**Александрова Г.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Науменко О.Д.**

студентка,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

*Стаття присвячена актуальній проблемі впливу політичних та економічних криз на стан економіки країн, зокрема на інвестиційний клімат і те, як реагують іноземні інвестори на ці зміни. Визначено фактори, що впливають на інвестиційний клімат в країні. Проаналізовано інвестиційний потенціал України та європейських країн, узятих як приклад ефективного управління факторами, що впливають на інвестиційну привабливість.*

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, іноземні інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційний клімат.

*Статья посвящена актуальной проблеме влияния политических и экономических кризисов на состояние экономики стран, в частности на инвестиционный климат и то, как реагируют инвесторы на данные изменения. Определены факторы, влияющие на инвестиционный климат в стране. Проанализирован инвестиционный потенциал Украины и европейских стран, взятых как пример эффективного управления факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность.*

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционный климат.

*The article is devoted to the actual problem of the influence of political and economic crisis on the economy of countries, particularly in the investment climate and how investors react to these changes. The factors that affect the investment climate in the country. Analyzed the investment potential of Ukraine and European countries, taken as an example of effective management of factors influencing the investment attractiveness.*

**Keywords:** investment activity, foreign investments, investment process, investment climate.

**Постановка проблеми.** Сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових та географічних чинників, властивих тій чи іншій країні, що залучають і відштовхують інвесторів, називають її інвестиційним кліматом. Нині в Україні інвестиційний клімат несприятливий для вкладень. Іноземних інвесторів не приваблюють навіть такі фактори, як природні ресурси, виробничий апарат, наявність дешевої й досить кваліфікованої робочої сили, відносно високий науково-технічний потенціал. Тому проблеми витоку інвестицій на тлі політичної та економічної нестабільності досить актуальні сьогодні.

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

Питання, пов'язані з дослідженнями у сфері інвестиційної діяльності, та питання залучення іноземних інвестицій з метою поліпшення інвестиційного клімату були ретельно і не раз вивчені і розглянуті в роботах таких вчених-економістів, як, зокрема, І. Бланк [1], Р. Вернон [15], Дж. Даннінг [10], В. Захожай [4], В. Федоренко [4], О. Чувардинський [4]. Хоча на основі теоретичних даних та аналізі емпіричного досвіду можна простежити основну схему поведінки інвестора, кожна виникаюча ситуація є унікальною у своєму роді. З огляду на це зазначені питання розроблені недостатньо

повно і вимагають уточнення, а також подальшого розвитку в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз стану інвестиційного клімату країн, виявлення основних тенденцій поведінки інвесторів-нерезидентів, пошук способів зупинки витоку інвестиційного капіталу з країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Національна економіка кожної країни має свій інвестиційний потенціал. Інвестор зацікавлений у попередньому аналізі прибутковості його інвестицій. Існує велика кількість рейтингів регіонів, країн, що зазначають їх інвестиційну привабливість.

В економічній літературі розроблені відповідні методи та підходи до їх оцінки. Так, І. Бланк пропонує використовувати для цих цілей синтетичні показники, до кожного з яких співпадає певний коефіцієнт значущості [1].

Перевага цього методу полягає в тому, що використовуються синтетичні показники, недоліками є відсутність оцінки фінансового становища регіону і велика кількість показників, на основі яких складається рейтинг країн, регіонів, галузей, на основі якого інвестори обирають ту сферу та місце, прибутковість яких вважається найперспективнішою.

Зокрема, сьогодні найбільш авторитетної теорією, що пояснює прями капіталовкладення, є «еклектична парадигма» британського вченого Дж. Даннінга. В основі його теорії лежать результати проведеного в 50-ті роки емпіричного аналізу приблизно 80% інвестиційних проектів фірм США у Великобританії, на основі яких була виявлена ключова роль прагнення ТНК експлуатувати по всьому світу наявні у них особливі «переваги володіння» (технологіями, ноу-хау, управлінськими рішеннями, торговими марками тощо), орієнтуючись під час вибору конкретних країн-одержувачів ПІІ на наявні у них «переваги місць розміщення» [10].

Р. Вернон закликав зосередитися на аналізі підприємств-інвесторів як організацій. Він справедливо зазначав, що разове рішення задачі щодо максимізації вигоди не дуже важливо для фірми, що виходить на світові ринки. Вдалий вибір до моменту його реалізації може перестати бути таким, оскільки будь-яка ТНК діє не в стабільних умовах, а у швидкозмінливому під впливом інших (таких же активних) ТНК економічному середовищі [15].

Капітал має три важливі властивості: він мобільний, вразливий і плинний, а тому винятково розбірливий і селективний. Він спрямовується туди, де уряди стабільні, інвестиційний клімат сприятливий, а також є певні можливості одержати прибуток. Як зазначили В. Федоренко та В. Захожай, під час аналізу ризиків у країнах зазвичай розрізняють [4]:

– політичну ситуацію (чи не буде країна втягнена в конфлікт);

– тенденції економічного розвитку (розглядають динаміку таких показників, як, наприклад, валовий національний продукт або індекс цін);

– бюджетну політику уряду (податки і витрати), а також її вплив на заощадження й інвестиції;

– кредитно-грошову політику (грошовий обіг), покликану стабілізувати ціни і валютний курс;

– можливості для одержання прибутку на інвестиції, якщо ризик у тій чи іншій країні визнано прийнятним.

Тому існує безліч причин зниження інвестиційної привабливості країн.

Наприклад, економіка Греції стала жертвою боргової кризи 2008 року, який супроводжується і досі. Водночас постраждали найбільше «периферійні» країни ЄС (наприклад, Португалія, Ірландія або Греція). Єдиний фінансовий ринок Єврозони стимулював розвиток торгівлі та банківського сектору, але це негативно вплинуло на економіки країн з менш розвинутою промисловістю, оскільки привело до концентрації капіталу і засобів виробництва в розвинених країнах ЄС, а всіх інших залишило позаду.

Структура грецької економіки своєрідна: провідну роль відіграють туризм та торговельне судноплавство, частка сільського господарства вище, ніж у більшості розвинених країн, а частка промисловості, навпаки, менше. Побудована економіметрична модель виявила залежність між рівнем ПІІ, ВВП та витратами уряду і домогосподарств. Саме темпи зростання витрат негативно вплинули на грецький ВВП, привівши до надвисокого держборгу і невірноваженого платіжного балансу.

До вступу Греції в Єврозону драхма постійно девальвувала через негативний торговий баланс, але це не заважало економіці зростати в середньому від 3–5% на рік в 70-х до 1,0–1,6% в 90-х роках. Введення євро заблокувало доступ грецького уряду до друкарського верстата, і нестача коштів довелося покривати за рахунок зовнішніх запозичень. Таким чином, борг Греції став стрімко зростати. З 2008 року економіка країни скоротилася приблизно на 25%, 27% населення залишилось без роботи, борг в € 240 млрд. (175% ВВП) досі тисне на економіку [2].

Але Греція вжила чималі зусилля для виправлення ситуації з дефіцитом бюджету. За останні чотири роки первинний бюджетний баланс був поліпшений на 17,8%, що значно випереджає показники Ірландії та Португалії в 7%. Зусилля Греції в упорядкуванні національних фінансів в числі перших оцінило рейтингове агентство «Moody's», з листопада 2013 року підвищивши її кредитний рейтинг відразу на два щаблі, до Саа3 [12].

Рекапіталізація банків привела до того, тепер грецькі банки володіють одним з найвищих показників капіталу в Європі. Це привернуло іноземних покупців і стало популярним напрямом

інвестицій серед американських хедж-фондів, а на банківські акції припадає більше 40% біржового обороту [2].

Греція ретельно підтримує національну економіку, звісно, не без участі міжнародних організацій та отримання фінансової допомоги, але дії уряду дають позитивний ефект і нормалізують ситуацію, яка виникла на ринку інвестиційного капіталу із залученням іноземних інвесторів.

Отже, на інвестиційний клімат впливає ряд факторів, а саме правові, економічні та політичні умови. Аналіз структури ПІІ (табл. 1) за останні 3 роки показав, що Україна стала менш привабливою для закордонних інвесторів.

Проте Асоціація міжнародних інвесторів «Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association» у 2015 році була прийнята до складу «European Private Equity and Venture Capital Association» почесним членом («Honorary Member»). Згідно з даними звіту Європейської асоціації прямих інвестицій та венчурного капіталу про напрям інвестування по країнах Центральної та Східної Європи інвестиції в Україну здійснили у 2009 році 8 компаній [5]. Найбільша їх кількість – 11 компаній – була досягнута у 2011 році. Протягом 2013–2014 років їх кількість не змінювалася – 5. Але водночас порівняймо, що в економіку Польщі інвестиції надходили з 27 компаній у 2009 році, 89 у 2013 році і зменшилися до 78 у 2014 році [5]. Отже, Україні є до чого прагнути.

Згідно з даними галузевої статистики звіту про зростання інвестицій у відсотках до ВВП показник України за 2010–2014 роки знизився з

0,032 до 0,002% [11]. Інвестиційна привабливість країни впала, на що, зрозуміло, вплинули події останніх 2 років, а саме нестабільна політична ситуація, нестійке законодавство, що тільки піддається реформам, загострення військових конфліктів, швидкий темп інфляції, зниження добробуту народу, загальна економічна криза.

Отже, виникає питання необхідності проведення низки реформ щодо реорганізації методів залучень інвестицій в країну. Наприклад, як і в багатьох інших перетвореннях, є «польське диво».

Польща – єдина країна ЄС, яка не зазнала спаду виробництва, розвиваючи власну економіку за станом державного боргу в 57% від ВВП. У Рейтингу «Bloomberg» за 2013 рік Польща – найкраща країна для ведення бізнесу в своєму регіоні за шістьма критеріями: економічна інтеграція, вартість запуску бізнесу, витрати на працю і матеріали, витрати на перевезення товарів, менш обтяжливі витрати, місцева споживча база. У цьому рейтингу Польща посідала 20 місце у 2013 році та 26 місце у 2014 році [8].

Польська економіка стала однією з найпривабливіших сфер інвестування. Традиційний майданчик сприяння надав процес приватизації. Так, міністерство державної скарбниці знаходить інвесторів для компаній пріоритетних секторів економіки. Приватизація підприємств, що передбачена в державній стратегії на 2012–2013 роки, заснована на двох напрямках. Це біржові угоди, які зміцнюють польський фондовий ринок, і галузеві угоди, що підвищують конкурентоспроможність економіки країни.

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України (млн. дол.), складено за даними [3]**

	Обсяги ПІІ (1 жовтня 2013 року)	У відсо- тках до підсумку	Обсяги ПІІ (1 жовтня 2014 року)	У відсо- тках до підсумку	Обсяги ПІІ (1 жовтня 2015 року)	У відсотках до під- сумку
<b>Усього</b>	<b>56 565,2</b>	<b>100,0</b>	<b>48 522,6</b>	<b>100,0</b>	<b>43 949,4</b>	<b>100,0</b>
у тому числі:						
Кіпр	18 712,0	33,1	15 119,6	31,2	12 187,6	27,7
Німеччина	6 194,8	11,0	5 769,6	11,9	5 460,4	12,4
Нідерланди	5504,0	9,7	5 209,2	10,7	5 702,0	13,3
Російська Федерація	3 842,1	6,8	2 957,2	6,1	2 962,8	6,7
Австрія	3 216,4	5,7	2 676,0	5,5	2 639,6	6,0
Велика Британія	2 724,4	4,8	2 326,4	4,8	1 948,7	4,4
Віргінські Острови (Брит.)	2 452,4	4,3	2 005,3	4,1	1 863,3	4,2
Франція	1 843,0	3,3	1 648,2	3,4	1 547,2	3,5
Швейцарія	1 277,5	2,3	1 393,9	2,9	1 369,5	3,1
Італія	1 259,0	2,2	1 047,0	2,2	969,1	2,2
Беліз	1 036,6	1,8	736,7	1,5	551,4	1,3
США	985,8	1,7	886,6	1,8	704,9	1,6
Польща	831,8	1,5	821,9	1,7	793,4	1,8
Інші країни	6 685,4	11,8	5 925,0	12,2	5 251,5	12,1



У 2014 році Польща посіла 45 місце, піднявшись на 10 позицій з 2013 року, у рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку («Doing Business-2014») [9]. За цей час було зроблено ряд змін у веденні бізнесу: був полегшений процес реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю, стало легше отримати дозвіл на будівництво. Крім того, Польща пропонує іноземним інвесторам ряд стимулів, гарантованих потенціалом її економіки.

Ефективним є і те, що діяльністю із залучення іноземних інвестицій на рівні уряду організовано займається Польське агентство інформації та іноземних інвестицій («PAIiZ»), представники якого знаходяться у всіх регіонах країни і здійснюють консультаційну діяльність на рівні місцевих органів самоврядування. Згідно з його даними основними інвесторами польської економіки є США, Німеччина, Великобританія, Китай і Франція в 132 Інвестиційних проектах у 2013 році на суму 4,23 млрд. євро [13].

У розпорядженні місцевої влади Польщі є ряд інструментів регіонального впливу на приплив інвестицій, серед яких слід назвати гнучкі умови покупки (оренди) земельної ділянки під будівництво, зниження або скасування податку на нерухомість, зниження вартості на теплову та електричну енергію в процесі експлуатації об'єкта комерційної нерухомості.

Водночас Україна опинилась у більш складній ситуації. Її низька інвестиційна привабливість в останні 2 роки обумовлена впливом деяких факторів:

1) в Україні, зокрема, недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення і контролю підприємницької діяльності;

2) інвестиційної ринок не є розвиненим, так само як і інвестиційна інфраструктура;

3) державна підтримка інвестиційної діяльності недостатня для ведення бізнесу, підготовка програм і проектів для державного інвестування погано організована;

4) відсутні правові принципи і дієві механізми державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Польща є унікальним прикладом країни пострадянського простору, що успішно розвивається, яка служить зразком для наслідування. Економіка України переживає зараз не найкращі часи. Її законодавча база знаходиться під впливом ряду реформаторських процесів, напружена політична ситуація не дає гарантій інвестору в окупності та ефективності інвестиційних вкладень. Отже, саме держава повинна перш за все гарантувати безпеку вкладів, забезпечити легкість ведення бізнесу, знизити до мінімуму наявні ризики, організувати двосторонній зв'язок інвесторів і підприємців, новаторів, організувавши на рівні держави ефективну інформаційну службу щодо інвестування в діяльність вітчизняних бізнесменів та науковців, що знаходяться на території країни.

**Висновки.** Таким чином, уряди Польщі та Греції стрімко підтримують процес інвестування в національну економіку, стимулюючи ріст і розвиток виробництва, його різноманітність.

Водночас ведення бізнесу в Україні ускладнено наявністю складної системи та шляхів отримання ліцензій та різного роду патентів, великої кількості податків, складної системи їх сплати. Крім цього, немає єдиної організації від імені уряду, яка займалася б залученням інвестицій у приватний сектор економіки на рівні держави та регіонів, як і відсутні різні інвестиційні стимули.

Нині розвивається безліч стартапів і приватних інвестиційних платформ, які є новим видом підприємницької діяльності на національному ринку інвестицій. І для успішного розвитку як перших, так і других держава повинна створити сприятливі умови.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. Инвестиционный менеджмент / И. Бланк. – К.: Наука-Центр, 2001. – 448 с.
2. Кучура О. Афинский ренессанс: как извлечь выгоду из инвестиций в Грецию / О. Кучура // Forbes. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://m.forbes.ru/article.php?id=250898>.
3. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України / Державне управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Страховий та інвестиційний менеджмент: [підручник] / В. Федоренко, В. Захожай, О. Чувардинський та ін. – К.: МАУП, 2002. – 344 с.
5. An EVCA Special Paper. Edited by the EVCA Central and Eastern Europe Task Force. Central and Eastern Europe Statistics 2014 / Invest Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeurope.eu/media/403969/EVCA-CEE-Statistics-2014.pdf>.
6. An EVCA Special Paper. Edited by the EVCA Central and Eastern Europe Task Force. Central and Eastern Europe Statistics 2013/ Invest Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investeurope.eu/media/259990\\_evca\\_bro\\_sp\\_cee2013.pdf](http://www.investeurope.eu/media/259990_evca_bro_sp_cee2013.pdf).
7. BDO IBC Overall ranking / The BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bdo-ib,c.com/index/global-comparison/overall-index>.
8. Best for doing business: countries // Bloomberg visual data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/best-for-doing-business-countries>.
9. Doing Business 2014 / The World Bank: open knowledge repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16204/19984.pdf?sequence=1>.

- 
10. Dunning J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J.H. Dunning // *International Business*. – 2000. – № 9 – P. 163–190. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.exeter.ac.uk/media/universityofexeter/internationalexeter/documents/iss/Dunning\\_IBR\\_2000.pdf](http://www.exeter.ac.uk/media/universityofexeter/internationalexeter/documents/iss/Dunning_IBR_2000.pdf).
11. European Private Equity Activity – 2014. Statistics on Fundraising, Investments & Divestments published by the European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) / Invest Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeurope.eu/media/385581/2014-european-private-equity-activity-final-v2.pdf>.
12. Moody's Credit Rating for each country / Charts Bin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chartsbin.com/view/1175>.
13. Projekty inwestycyjne PAliiZ / Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paiz.gov.pl/index/?id=5f635ccf7bd8ab4ef0ed892e5af22890#21>.
14. The International Business Compass 2015: Update and Subject Focus Labor Market Performance / The BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bdo-ib.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015\\_ENG.pdf](http://www.bdo-ib.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf).
15. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1966. – № 2 (May). – P. 190–207.

## ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ, ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

### THE INTERDEPENDENCE OF PUBLIC SPENDING, THE EFFICIENCY OF GOVERNMENTAL INSTITUTIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT: UKRAINIAN REALITIES AND FOREIGN EXPERIENCE

**Воронкова О.М.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України

**Вінокуров Я.О.**

студент,  
Університет державної фіскальної служби України

*У статті розглянуто новітні тенденції перерозподілу ВВП через видаткову частину бюджету, розвитку державних інституцій та економічного зростання в Україні і світі. Охарактеризовано взаємозалежність державних видатків, ефективності державних інституцій та економічного розвитку на прикладі України та країн-орієнтирів. Проведено узагальнену оцінку інституційної спроможності державного апарату України та країн-орієнтирів до ефективного використання бюджетних коштів з метою стимулювання економічного розвитку. Обґрунтовано пропозиції щодо оптимізації державних видатків та підвищення якості українського урядування в аспекті забезпечення економічного зростання.*

**Ключові слова:** державні видатки, державні інституції, державний сектор, ВВП, економічне зростання, економічний розвиток, ефективність.

*В статье рассмотрены новейшие тенденции перераспределения ВВП через расходную часть бюджета, развития государственных институтов и экономического роста в Украине и мире. Охарактеризована взаимозависимость государственных расходов, эффективности государственных институтов и экономического развития на примере Украины и стран-ориентиров. Проведена обобщенная оценка институциональной способности государственного аппарата Украины и стран-ориентиров к эффективному использованию бюджетных средств с целью стимулирования экономического развития. Обоснованы предложения по оптимизации государственных расходов и повышения качества украинского правительства в аспекте обеспечения экономического роста.*

**Ключевые слова:** государственные расходы, государственные институции, государственный сектор, ВВП, экономический рост, экономическое развитие, эффективность.

*The latest trends of GDP redistribution through budget expenditures, development of government institutions and economic growth in Ukraine and in the world are considered in the study. Interdependence of public spending, the efficiency of government institutions and economic development on the example of Ukraine and countries-guides is characterized. The generalized assessment of the institutional ability of Ukrainian state machine and countries-guides to effective using of public funds for stimulating of economic development is made. The proposals for optimizing public spending and improving quality of Ukrainian government focused on stimulation of economic development are grounded.*

**Keywords:** government spending, government institutions, public sector, GDP, economic growth, economic development, efficiency.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток є складним процесом, на який істотно впливають владно-політичні, правові, соціокультурні та інші чинники. Держава в процесі економічного розвитку забезпечує належну взаємодію еконо-

мічних суб'єктів між собою, зокрема в аспекті дотримання прав власності, регулювання економічної діяльності, перерозподілу національного багатства. В результаті суспільного договору держава є прямим виконавцем волі

народу та всіх суб'єктів економічної діяльності. Концепція суспільного договору передбачає, що фізичні та юридичні особи вирішили пожертвувати частину своїх свобод та власного багатства на користь держави з метою отримання відповідних державних послуг. При цьому обсяг благ, які суспільство хоче отримати від держави, прямо пропорційний частині багатства, яку воно готове пожертвувати. Виходячи із теорії суспільного договору, можна сказати, що державні видатки – це вартість делегованих суспільством функцій, які повинна виконати держава.

Державницькі функції реалізуються через діяльність відповідних державних інституцій. Ефективність діяльності таких інституцій залежить від їх фінансування. Без належного фінансування державні інституції не справляються зі своїми функціями, у суспільстві панує правовий хаос, економічний занепад і соціальна напруга. З іншого боку, надмірний обсяг видатків на забезпечення діяльності державних інституцій потребує значних надходжень до державної казни і, відповідно, гальмує економічний розвиток через збільшення податкового тиску на приватний сектор. Чим вищим є податковий тиск, тим меншою є кількість стимулів до економічного розвитку. Більше того, значний рівень перерозподілу фінансових ресурсів через державний сектор сприяє утворенню впливових владних угруповань, орієнтованих на отримання корупційної ренти, що призводить до зарегульованості та політизації економічних процесів. Україна входить до десяти країн з найвищою у світі часткою видатків державного сектору у ВВП. Водночас інституційна спроможність українського державного апарату ефективно розпоряджатись наявними ресурсами є низькою; у міжнародних рейтингах ефективності державного управління, якості регулювання та боротьби з корупцією Україна посідає дуже низькі місця [7, с. 3]. Тому питання взаємозалежності державних видатків, ефективності державних інституцій та економічного розвитку є особливо актуальними для нашої держави.

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

Питанням оптимізації державних видатків та їх впливу на економічне зростання у своїх працях приділяли увагу провідні зарубіжні вчені, як класики, так і сучасники, зокрема Д. Армей, Р. Барро, Ш. Бланкарт, А. Вагнер, Дж.М. Кейнс, Д. Ландау, К. Рау, Дж. Стігліц, А. Штеффле. Серед останніх досліджень зазначеної проблематики в Україні варто виділити роботи І. Боярко, О. Дейнеки, Н. Дехтяр, О. Піщуліної, А. Ставицького, Т. Черкашиної. Особливу цінність як з наукової, так і практичної точок зору мають публікації П. Кухти та І. Піонтковської, у яких надано кількісні показники оптимального для України рівня державних видатків, альтернативні варіанти політики управління державними видатками з метою сприяння економічному зростанню та пропозиції щодо оптимізації окремих статей державних видатків.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте досі як у науковій, так і у практичній сферах триває пошук оптимального співвідношення між обсягом державних видатків, ефективністю державних інституцій та темпами економічного розвитку. Новітні українські реалії, які характеризуються загостренням політичної та економічної кризи, продовженням військового конфлікту, зростанням соціальної напруги та низькою інституційною спроможністю державної влади, вимагають нагальних заходів щодо оптимізації державних видатків та підвищення ефективності державних інституцій в аспекті забезпечення економічного зростання, і в цій роботі ми представляємо власне бачення вирішення вказаних завдань.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення взаємозалежності державних видатків, ефективності державних інституцій та економічного розвитку й обґрунтування на цій основі пропозицій щодо оптимізації державних видатків та підвищення якості українського урядування в аспекті забезпечення економічного зростання.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Бюджети розвинених країн, як правило, формуються за принципом «від доходів – до витрат», коли державні видатки визначаються у межах наявних державних доходів. В Україні протягом всього періоду незалежності бюджетне планування відбувалося за зворотним принципом «від витрат – до доходів», коли спочатку планувалися державні видатки, а потім з метою їх покриття визначався обсяг надходжень до бюджету. Це можна пояснити так. По-перше, нестабільна політична ситуація змушувала урядовців для утримання при владі спрямовувати свої дії не на створення умов для економічного зростання, а на забезпечення соціальних потреб за рахунок бюджетних коштів, зокрема дотацій та субсидій. Таким чином, акумульовані у державному секторі фінансові ресурси не спрямовувались на інвестування та розвиток, а витрачались на споживання.

По-друге, ані українське суспільство, ані державні інституції не були готовими до запровадження широкомасштабних реформ в контексті перегляду державних видатків з метою створення умов економічного зростання. Суспільство мало і без того низький рівень життя, тому не могло відмовитись від тих соціальних надбань, які надавала йому держава. Державні інституції часто розвивались на правах самозабезпечення, використовуючи корупційну ренту. Все це разом зумовило симбіоз значного рівня перерозподілу ВВП через державний сектор, неефективності державних інституцій та гальмування економічного розвитку.

Як ми вже зауважували раніше, Україна входить до десятки країн-лідерів перерозподілу ВВП через державний сектор (рис. 1). Згідно з даними МВФ вона посідає дев'яте

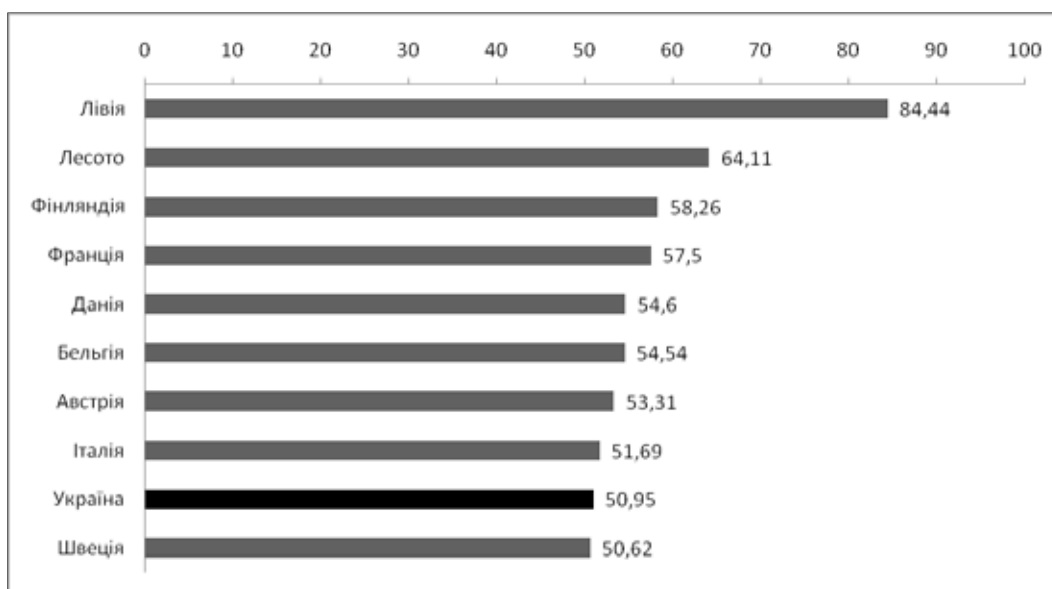
місце серед 180 країн за часткою державних видатків у ВВП.

Окрім України, Лесото і Лівії, які розвиваються, до зазначеної топ-десятки входять провідні розвинені країни з високою якістю урядування і, відповідно, високою спроможністю до ефективного використання бюджетних коштів. Неефективність використання акумуляованих у скарбниці України коштів в аспекті стимулювання економічного розвитку підтверджує значна частка субсидій у загальному обсязі видатків (рис. 2).

Як бачимо, протягом 2011–2015 рр. частка видатків на субсидії та трансферти у загальній структурі державних видатків складала близько половини і постійно зростала. Водночас витрати на капітальні інвестиції зменшувалися з 9% у 2011 р. до 3,5% у 2015 р. Таким чином, в

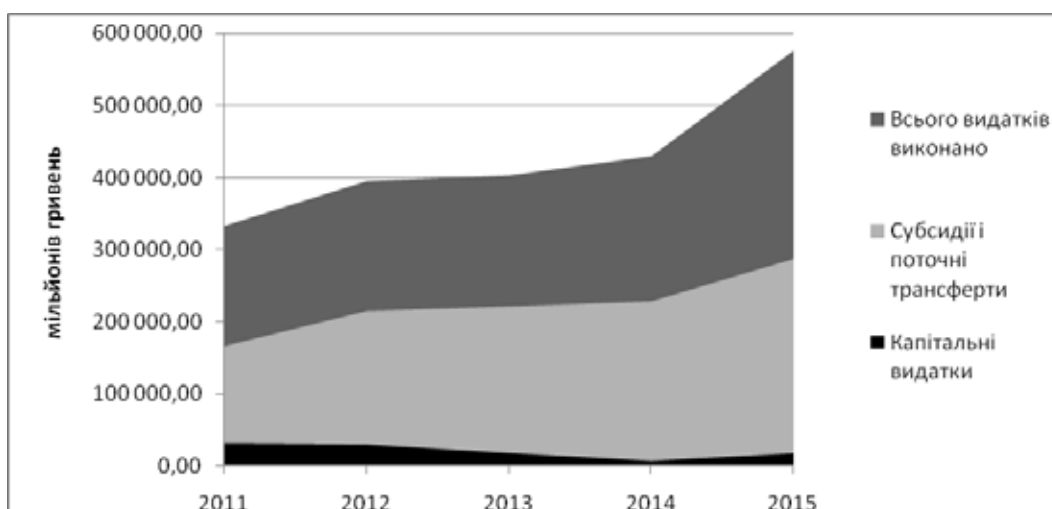
бюджетну політику України закладено механізм «проїдання» та не закладено стимули для економічного розвитку.

Порівняємо темпи економічного розвитку та сукупні державні видатки (у % до ВВП) в Україні та обраних країнах-орієнтирах (рис. 3). Таке порівняння підтверджує теорію Армея щодо співвідношення рівня перерозподілу ВВП через бюджет та економічного зростання. З рис. 3 видно, що країни з найвищою часткою державних видатків у ВВП демонстрували найнижчі темпи економічного зростання. Зокрема, у Фінляндії, де частка державних видатків у ВВП складала 60%, спостерігалось падіння ВВП на 1,3%. Водночас у Грузії, де вдалось зменшити частку державних видатків у ВВП до 28,8%, темп зростання економіки склав понад 3%.



**Рис. 1. Топ-10 країн з найбільшою часткою перерозподілу ВВП через державний сектор у 2014 р., % від ВВП**

Джерело: побудовано за даними Міжнародного валютного фонду [9]



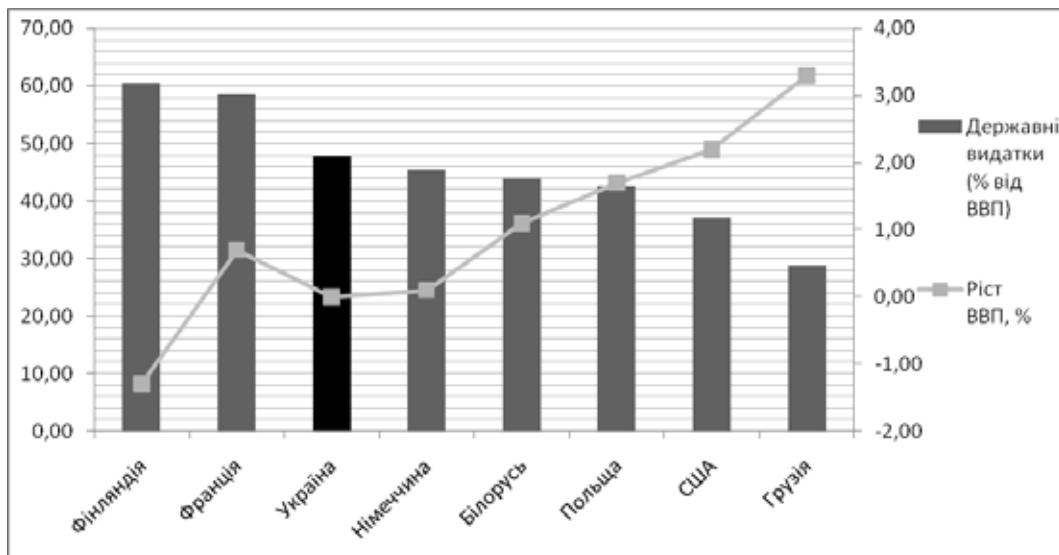
**Рис. 2. Структура державних видатків в Україні у 2011–2015 рр.**

Джерело: побудовано за даними Державної казначейської служби України [10]

Припущення Армея підтверджується і на прикладі України (рис. 4). З цього рисунку видно чіткий зворотній взаємозв'язок частки державних видатків у ВВП та темпів економічного розвитку. При цьому варто зазначити, що економічний спад, що розпочався у 2014 р., здебільшого пов'язується з військовим конфліктом на сході та анексією АР Крим. Хоча водночас це пояснює і зростання державних видатків, зокрема на оборону.

Зрозуміло, що високий рівень державних видатків вимагає високого податкового навантаження. Сьогодні рівень податкового наван-

таження на приватний сектор, особливо на фізичних осіб, в Україні є несправедливим і необґрунтованим. Через це економічні суб'єкти починають ухилятися від сплати податків або мінімізувати базу оподаткування. Політична заангажованість та неефективність вітчизняних державних інституцій призводять до того, що органи податкового контролю замість того, щоб розслідувати реальні факти ухилення від оподаткування, використовують своє становище для здобуття корупційної ренти та адміністративного тиску на «неугодних» діючій владі платників податків.



**Рис. 3. Співставлення частки державних видатків у ВВП (шкала ліворуч) та темпу зростання ВВП (шкала праворуч) в Україні та країнах-орієнтирах у 2013 р.**

Джерело: побудовано за даними Міжнародного валютного фонду [9]



**Рис. 4. Співставлення частки державних видатків у ВВП України та зростання ВВП України за 2011–2015 рр.**

Джерело: побудовано за даними Міжнародного валютного фонду [9]

Як зазначалось вище, розмір державних видатків впливає на економічний розвиток не лише через податкове навантаження, але й через ефективність державних інституцій, які мають цей розвиток забезпечувати і які фінансуються за рахунок зазначених видатків. Дослідження показують, що інституційна спроможність держави (до якої належить і ефективність державного управління) впливає на залежність економічного розвитку від рівня державних видатків [1]. Розглянемо ефективність державних інституцій в

обраних країнах (рис. 5). За показниками «World Governance Indicators», на основі яких Світовий банк оцінює інституційну спроможність держави, Україна посідає передостанні позиції, причому ці показники від 3 до 10 разів менші від країн-сусідів у топ-десятці за часткою державних видатків у ВВП. Водночас показники України найнижчі з ряду обраних країн, представлених на рис. 5. Це свідчить про нераціональне використання значних бюджетних коштів неефективними і корумпованими державними інституціями.

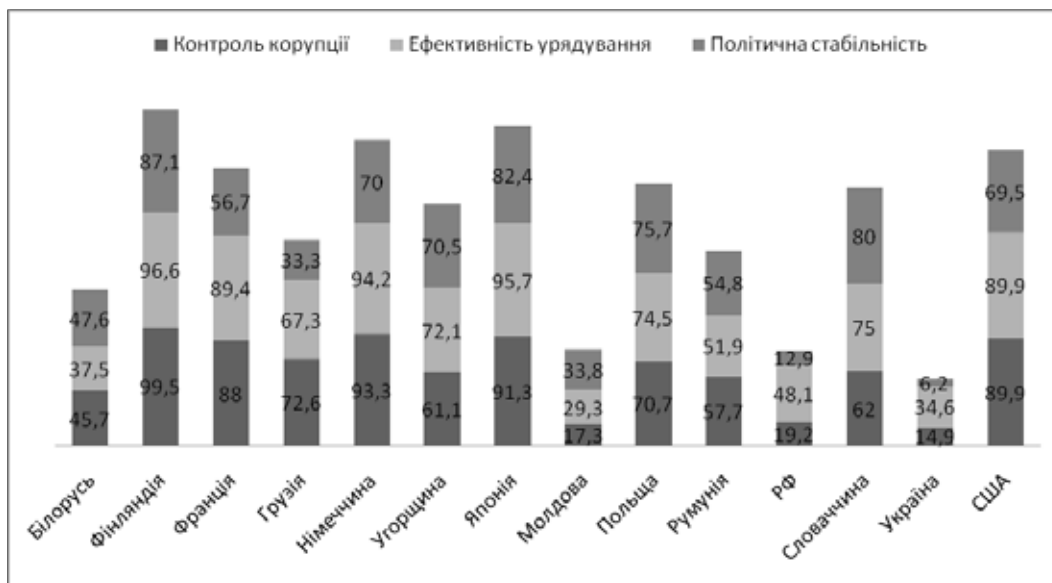


Рис. 5. Співставлення ефективності державних інституцій в Україні та обраних країнах у 2015 р. (у шкалі 100 означає найвищу ефективність інституцій, 0 – найнижчу)

Джерело: побудовано за даними Світового банку [8]

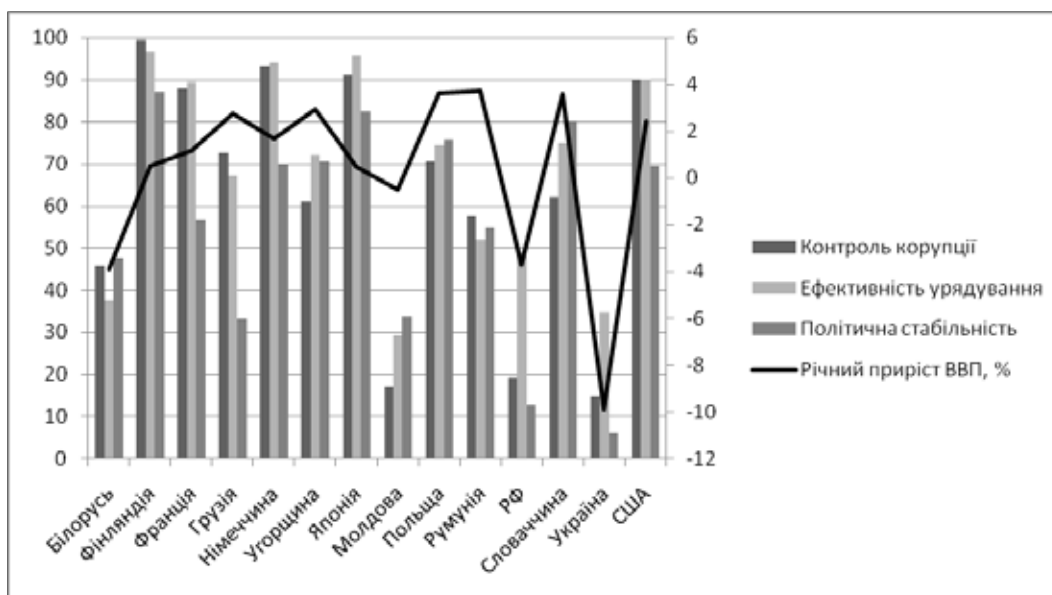


Рис. 6. Співставлення ефективності державних інституцій (у шкалі 100 означає найвищу ефективність, 0 – найнижчу) та приросту ВВП в Україні та деяких країнах світу у 2015 р.

Джерело: побудовано за даними Світового банку [8]

Ефективність державних інституцій є похідною заможності держави, як і заможність держави є похідною ефективності інституцій. Чим заможніше стає держава, тим більше вона перерозподіляє на розвиток своїх інституцій. За аналогією чим вищим є розвиток державних інституцій, тим ефективнішим є використання державних коштів, як результат, тим багатшою стає держава.

Водночас ефективність державних інституцій безпосередньо не впливає на зростання економіки. Найвищі показники ефективності державних інституцій не відповідають найвищим темпам зростання ВВП (рис. 6). Проте найбільші темпи економічного зростання спостерігалися у державах, що розвиваються та водночас впроваджують інституційні реформи (Грузія, Угор-

щина, Румунія). Країни, для яких характерна висока ефективність державних інституцій, як правило, мають стабільно низький рівень приросту ВВП (Фінляндія, Німеччина, Японія).

Як зазначалось вище, ефективність державних інституцій не чинить прямого впливу на економічне зростання, а впливає опосередковано, підвищуючи ефективність використання акумульованих державою фінансових ресурсів для покращення бізнес-культури, інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу. А зростання активності бізнес-середовища підвищує зайнятість населення і, відповідно, його платоспроможність, що сприяє подальшому розвитку приватного сектору. Ця теза має статистичне підтвердження (рис. 7).

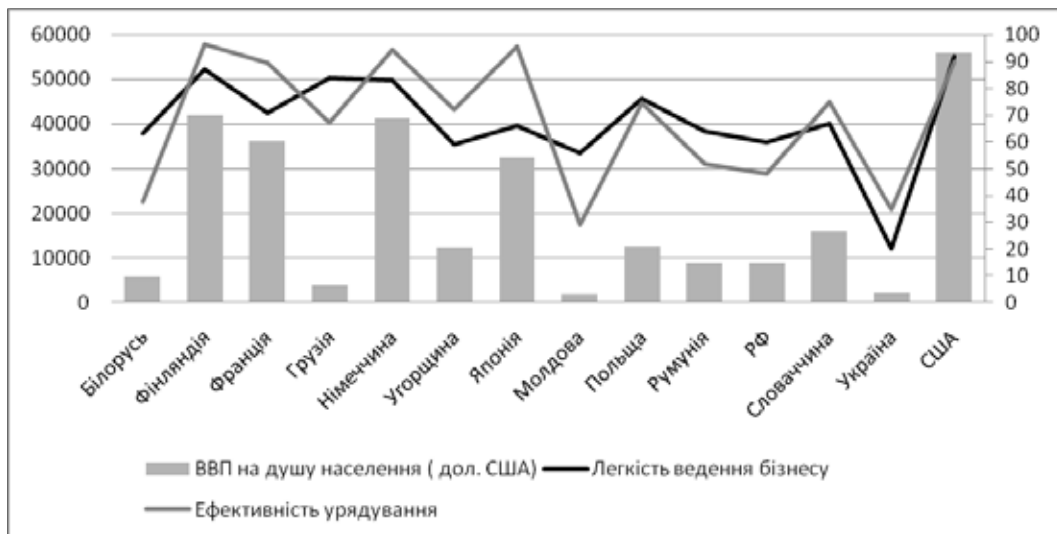


Рис. 7. Співставлення ефективності державних інституцій, умов ведення бізнесу та ВВП на душу населення (дол. США) у 2015 р.

Джерело: побудовано за даними Світового банку [8]

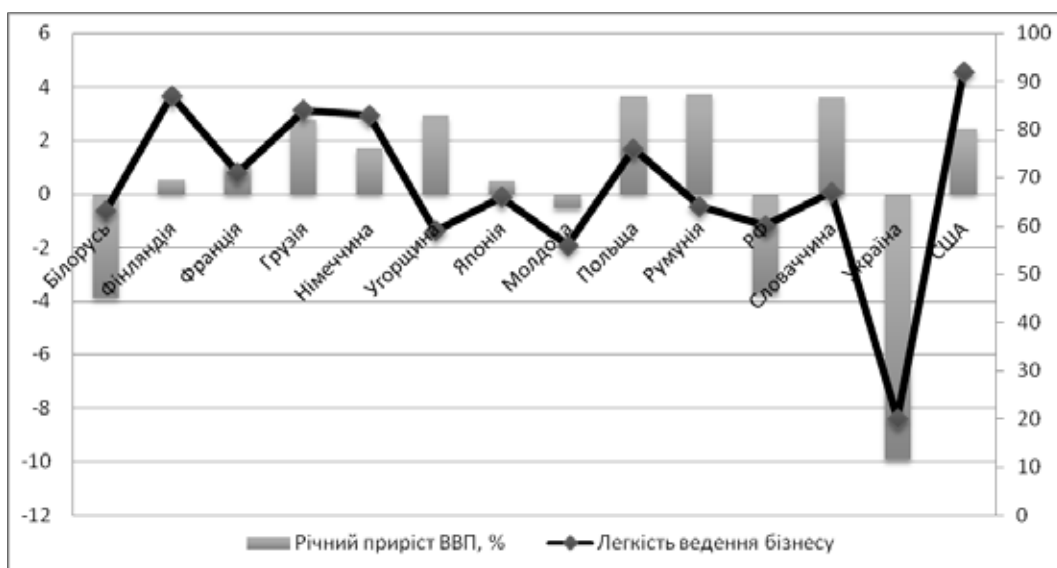


Рис. 8. Співставлення умов ведення бізнесу (100 – найкращі умови, 1 – найгірші) та приросту ВВП у 2015 р.

Джерело: побудовано за даними Світового банку [8]



З рис. 7 видно, що найкращі умови ведення бізнесу (за рейтингом «Doing Business») характерні для країн з високою ефективністю урядування та більшим рівнем ВВП на душу населення. А умови ведення бізнесу впливають на зростання ВВП країни (рис. 8). Як бачимо з рис. 8, країни з високим рейтингом «Doing Business», як правило, показують досить високі показники приросту ВВП (США, Словаччина, Польща, Грузія), і навпаки (Україна, Молдова та РФ). Водночас для ряду країн характерна інша ситуація – високий рейтинг у «Doing Business» супроводжується низьким приростом ВВП (Фінляндія, Німеччина, Японія), причому для цих держав характерний високий рівень перерозподілу ВВП через державний сектор. Таким чином, спостерігається позитивний державний вплив на розвиток економіки в умовах, коли перерозподіл ВВП через державний сектор є відносно низьким. Проте варто зазначити, що така залежність спостерігається насамперед у державах з високою інноваційною активністю.

**Висновки.** Ми приєднуємося до фахівців, які вважають теоретично, історично й емпірично доведеною тезу про те, що реформа державних видатків дає змогу зекономити бюджетні кошти, прискорити економічне зростання та підвищити якість державних послуг – надавати їх за принципом «більше меншим коштом» [11]. Уряди багатьох країн переглядають підходи до витрачання державних коштів регулярно. За весь період незалежності в нашій державі жодного разу не відбулося комплексного перегляду системи державних видатків, хоча кожен український уряд декларував її реформування, зокрема в аспекті економії. Причини такого становища загальновідомі – це перманентна економічна і політична криза, популізм влади та патерналістські настрої населення, які сьогодні доповнюються військовим конфліктом та соціальною напругою.

В сучасному світі державні видатки та ефективність державних інституцій є важливими чинниками економічного розвитку. Проте в умовах дії нераціонального суспільного договору та деструктивності основних державних інституцій діяльність держави стає ключовою причиною економічного занепаду, що нині характерно для України. Базуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що ситуація в Україні характеризується необґрунтовано високим рівнем державних видатків, що пригнічує економічний розвиток. При цьому низька якість державних інституцій та породжена нею корупція не дають змогу ефективно розпоряджатися бюджетними коштами, що призводить до деградації суспільних відносин та занепаду економіки. Необґрунтовано широкий перелік державницьких функцій при неефективному державному апараті призводить до подальшого зростання державних видатків. Навіть порівняно з провідними соціально-орієнтованими економі-

ками, такими як Фінляндія, Швеція та Норвегія, завдання, які бере на себе українська держава, є завеликими, тоді як багатство країни є незрівнянно меншим. Перераховані проблеми поєднуються з відсталістю економіки, промисловістю, яка занепадає, та «відтоком мізків» – фундаментальними проблемами, коштів на вирішення яких просто фізично не лишається.

Отже, перерозподіл майже половини ВВП через державний сектор в слабкій деградуєчій економіці України, що поєднується з низькою ефективністю корумпованих державних інституцій, перетворює державу з регулятора і контролера на рекетира, який руками корумпованого бюрократичного апарату заганяє офіційний бізнес в «тінь» або змушує його емігрувати. В умовах військового конфлікту та необхідності істотного збільшення державних видатків на оборону державний апарат може вкрай «зарегулювати» приватний сектор, відкинувши Україну далеко назад у розвитку як економічних, так і суспільно-політичних відносин.

В такій ситуації необхідні кардинальні зміни. Просте зменшення частки перерозподілу ВВП через державний сектор без підвищення якості державних інституцій не дасть бажаного результату. Неefективні інституції продовжуватимуть шукати корупційну ренту у меншому фінансовому потоці, посилюючи тиск на легальну економіку. Якщо ж підвищувати якість державних інституцій, залишаючи завеликим рівень перерозподілу ВВП через державний сектор, приватний сектор не матиме стимулів до активізації економічної діяльності або її повернення у легальну площину.

Тому для вирішення зазначених проблем необхідний комплексний підхід, який полягає в укладанні нового суспільного договору на основі переоцінки функцій держави та її ролі не лише в економіці, але й в житті суспільства. Концепція нового суспільного договору має полягати в тому, щоб максимально обмежити державу від тих функцій, в яких вона виявляє себе неефективно, та максимально підвищити ефективність тих функцій, які не можуть бути делегованими у приватний сектор (судочинство, правопорядок, оборона, управління тощо). Завданнями нового суспільного договору має стати оптимізація перерозподілу ВВП через державний сектор, реформування основних державних інституцій та переорієнтування фіскальної діяльності на забезпечення економічного зростання. Для їх виконання в Україні необхідно здійснити ряд загальнодержавних заходів.

1) До поліпшення економічної ситуації ввести мораторій на підвищення державних видатків (у відносному значенні до ВВП).

2) Переглянути концептуальний підхід до бюджетного планування. Перехід від діючого порядку формування дохідної частини залежно від наявних видатків до порядку формування видаткової частини залежно від наявних дохо-

дів має стати фундаментальним кроком у процесі оптимізації державних видатків та забезпечення економічного зростання.

3) Підвищити ефективність використання бюджетних коштів. Для цього слід провести незалежний аудит бюджетних програм щодо їх доцільності в поточних умовах, оцінити ефективність основних державних інституцій і запровадити порядок фінансування бюджетних установ з орієнтацією на результати діяльності, а не дотування наявної бази, замінити універсальні соціальні пільги адресною допомогою.

4) Підвищити прозорість та ефективність урядування на основі максимального дерегу-

лювання економічної діяльності, автоматизації діяльності органів влади, забезпечення спеціальних приміщень для функціонування державних установ. Робота державних службовців в офісах з прозорими стінами або з відеонаглядом дасть змогу істотно зменшити можливості щодо здійснення корупційних операцій.

Комплексний перегляд суспільного договору має відбутися шляхом проведення ряду інституційних, економічних та соціальних реформ на законодавчій платформі із запровадженням ефективної бюджетної політики, орієнтованої не на «проїдання» державних коштів, а на економічне зростання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Afonso A. Economic Performance and Government Size / A. Afonso, T.J. Joao // European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1399.pdf&e68addf4ba867ffeae2c34fc8b0099b,c>.
2. Armev D. The Freedom Revolution: The New Republican House Majority Leader Tells Why Big Government Failed, Why Freedom Works, and How We Will Rebuild America / D. Armev. – Washington, D.C.: Regnery Publishing Inc., 1995.
3. Barro R.J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth / R.J. Barro // The Journal of Political Economy. – 1990. – P. 103–125.
4. Дейнека О. Теоретичні аспекти дослідження впливу державних видатків на економічне зростання / О. Дейнека // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С.105–115.
5. Державні видатки в контексті забезпечення економічного зростання в Україні / [Н. Дехтяр, І. Боярко, О. Дейнека] // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 56–59.
6. Оцінка впливу зміни обсягу державних видатків на економічне зростання країн-членів Європейського союзу та України / [Н. Дехтяр, І. Боярко, О. Дейнека] // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1 (34). – С.121–125.
7. Кухта П. Яким є оптимальний масштаб державних видатків в Україні: аналітична записка від 2 листопада 2015 р. / П. Кухта, І. Піонтківська // Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/08/20151102\\_fiscal\\_spending\\_report.pdf](http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/08/20151102_fiscal_spending_report.pdf).
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldbank.org>.
9. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imf.org>.
10. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
11. Піонтківська І. Що заважає Україні економити / І. Піонтківська // Економічна правда. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/12/5/613026>.
12. Піщуліна О. Державні видатки та економічне зростання: теоретичний та емпіричний аналіз / О. Піщуліна // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2 (15). – С. 109–114.
13. Ставицький А. Роль державних видатків у забезпеченні економічного зростання в Україні / А. Ставицький // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 1353–1359.
14. Черкашина Т. Дослідження теоретичних підходів до визначення ролі державних витрат в економічному зростанні / Т. Черкашина // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2016. – Вип. 14. – С. 225–234.

## ФОНДОВІ БІРЖІ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

### STOCK EXCHANGE OF UKRAINE: STATUS AND TRENDS OF FURTHER DEVELOPMENT

**Гаврилко Т.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,  
Національний авіаційний університет

**Гавриленко А.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,  
Національний авіаційний університет

*У статті розглянуті роль та особливості функціонування фондових бірж України як осередків попиту і пропозиції цінних паперів. Проаналізований стан сучасного ринку цінних паперів в Україні, виявлені проблеми на шляху перетворення вітчизняних бірж на аналоги сучасних фондових площадок розвинутих країн. Запропоновані шляхи подальшого розвитку фондових бірж України.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, фондова біржа, позабіржовий ринок, цінні папери, фінансовий ринок, інвестиції, емітенти, інвестори.

*В статье рассмотрены роль и особенности функционирования фондовых бирж Украины как ячеек спроса и предложения ценных бумаг. Проанализировано состояние современного рынка ценных бумаг в Украине, выявлены проблемы на пути превращения отечественных бирж в аналоги современных фондовых площадок развитых стран. Предложены пути дальнейшего развития фондовых бирж Украины.*

**Ключевые слова:** фондовый рынок, фондовая биржа, внебиржевой рынок, ценные бумаги, финансовый рынок, инвестиции, эмитенты, инвесторы.

*In the article were reviewed the role and features of the functioning of stock exchanges of Ukraine as cells supply and demand of securities. It was analyzed the state of modern securities market in Ukraine and found problems in the transformation of local exchanges in modern analogues stock areas of developed countries. It was proposed ways of further development of stock exchanges in Ukraine.*

**Keywords:** stock market, stock exchange, over-the-counter market, securities, financial market, investments, issuers, investors.

**Постановка проблеми.** Фондовим біржам належить виняткова роль на ринку цінних паперів з надання послуг, що сприяють укладенню цивільно-правових угод між учасниками ринку цінних паперів. Фондові біржі виконують системоутворюючу функцію, концентруючи навколо себе всіх суб'єктів, що займаються професійною діяльністю на фондовому ринку.

Організуючи торгівлю цінними паперами, фондові біржі здійснюють взаємоузгодження інтересів інвесторів і емітентів щодо купівлі-продажу цінних паперів; реалізацію цих інтересів шляхом сприяння укладенню ефективних угод; визначення і виконання взаємних зобов'язань учасників угод за умови закріплення прав власності на цінні папери.

Доцільними є аналіз діяльності фондових бірж на ринку цінних паперів України і визначення

вектору їх подальшого розвитку з урахуванням тенденцій світового фондового ринку і напрямів реформування вітчизняного фондового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ формування механізмів функціонування фондового ринку і фондових бірж як центральних ланок фондового ринку здійснили зарубіжні вчені (Л. Вільямс, Б. Грехем, А. Грінспен, М. Гюнтер, А. Дамодаран, Н. Дарвас, Е. Лефевр, Д. Лівермор, С. Паттерсон, Е. Петерс) та провідні вітчизняні фахівці (С.Я. Бугіль, Р.П. Дудяк, А.В. Калина, О.О. Кащеев, В.І. Крамаренко, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька та інші).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Потребують подальшого дослідження питання удосконалення діяльності фондових бірж в контексті реформування фон-

дового ринку України та фінансової системи загалом з огляду на необхідність наближення до європейських норм і стандартів та слідування принципам, сформульованим Міжнародною організацією Комісій з цінних паперів – IOSCO.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження стану та особливостей функціонування фондових бірж на ринку цінних паперів України та виявлення напрямів підвищення ефективності їх діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду та завдань розвитку вітчизняного фондового ринку.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Біржові ринки торгівлі цінними паперами створюють можливість здійснення операцій на основі відкритості і прозорості ринкової інформації, із застосуванням державного регулювання, що сприяє захисту учасників ринку від недобросовісної конкуренції та злочинних дій. За наявності позабіржового ринку, на якому у більшості країн світу обертається основна маса цінних паперів (біля 85%), на біржах здійснюються операції з цінними паперами високої якості і за участі професійних учасників ринку цінних паперів, що і зумовлює ключову роль фондових бірж в процесах розвитку фондового ринку.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» «діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку – діяльність фондової біржі із створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно пропозицій цінних паперів та інших фінансових інструментів і попиту на них, проведення регулярних біржових торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, централізованого укладання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів згідно з правилами, встановленими такою фондовою біржею, зареєстрованими у встановленому законом порядку. Діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку може включати здійснення клірингу та розрахунків за фінансовими інструментами, іншими, ніж цінні папери» [1].

Законом також передбачено виконання біржею ряду правил, що стосуються організації та проведення біржових торгів, лістингу та делістингу цінних паперів; допуску членів фондової біржі та інших осіб, визначених законодавством, до біржових торгів; котирування цінних паперів та інших фінансових інструментів, оприлюднення їх біржового курсу; розкриття інформації про діяльність фондової біржі та її оприлюднення; розв'язання спорів між членами фондової біржі та іншими особами, які мають право брати участь у біржових торгах згідно із законодавством; здійснення контролю за дотриманням членами фондової біржі та іншими особами, які мають право брати участь у біржових торгах згідно із законодавством, правил фондової біржі.

Аналіз стану сучасного ринку цінних паперів в Україні свідчить про те, що останніми роками не

спостерігалось суттєвого збільшення його ролі у фінансовій системі країни. Обсяг торгів на позабіржовому ринку значно переважає порівняно з біржовим; фінансовим інструментам, що пропонуються, здебільшого не характерна інвестиційна привабливість; ринкова інфраструктура повною мірою не виконує свої функції; залишається відкритим питання щодо законодавчого вирішення основних проблем фондового ринку.

Спостерігається скорочення обсягу торгів на біржовому ринку України у 2015 р., що пояснюється дією цілого ряду чинників: продовженням ескалації агресії Росії на Сході України, скороченням ВВП, волатильністю цін на ключові товари українського експорту; інфляційними процесами; зменшенням кількості учасників ринку капіталу та нестабільністю фінансового стану багатьох підприємств.

Аналіз обсягу торгів на ринку цінних паперів за період 2011–2015 рр. свідчить про нестабільність ситуації: найбільший обсяг торгів характерний для 2012 р. (2 530,87 млрд. грн.), найменший – для 2013 р. (1 676,97 млрд. грн.).

Суттєво переважають здійснювані операції з цінними паперами на біржовому ринку порівняно з позабіржовим ринком. У 2015 р. обсяг торгів на позабіржовому ринку склав 1 886,46 млрд. грн., тоді як обсяг боргів на біржовому ринку становив 286,21 млрд. грн. Найбільший обсяг торгів на позабіржовому ринку зафіксований у 2012 р. (2 267,2 млрд. грн.), а на біржовому – у 2014 р. (619,7 млрд. грн.) (рис. 1).

За період січня-жовтня 2016 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі склав 189,20 млрд. грн., що на 21,26% (або на 51,08 млрд. грн.) менше відповідного періоду 2015 р. (січень-жовтень 2015 р. – 240,28 млрд. грн.).

Співвідношення обсягу торгів на біржовому і позабіржовому ринках останніми роками таке: 2013 р. – 72,3% і 27,64%, 2014 р. – 73,42% і 26,58%, 2015 р. – 86,8% і 13,2%, що свідчить про тенденцію зниження питомої ваги операцій на позабіржовому ринку цінних паперів, хоча найнижчий рівень позабіржових операцій належить до 2011 р. (11%) та 2012 р. (10,4%).

Спостерігається стабільне перевищення обсягу торгів цінними паперами над обсягом ВВП. За 2015 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів склав 2 172,67 млрд. грн. (величина ВВП – 1 979,46 млрд. грн.), що на 193,21 млрд. грн. перевищує обсяг ВВП (рис. 2).

Згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) у 2016 р. в Україні функціонували такі фондові біржі: ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Українська Біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»», ПрАТ «Українська фондова біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС»», ПрАТ «Українська Міжнародна Фондова Біржа», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПАТ «Київська Між-

народна Фондова Біржа», ПАТ «Східноєвропейська фондова біржа» [2].

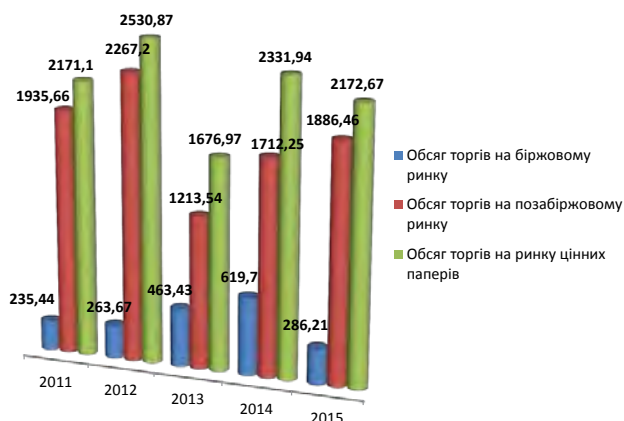


Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2011–2015 рр., млрд. грн.

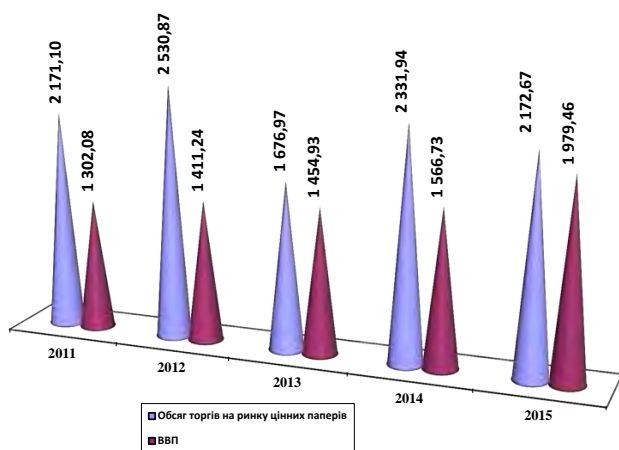


Рис. 2. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП, млрд. грн.

За підсумками останніх років із 10 фондових бірж, що функціонують в Україні, перше місце за загальним обсягом біржових контрактів з цінних паперів на організаторах торгівлі належить ПАТ «Фондовій біржі «Перспектива»; на другому місці знаходиться ПАТ «Фондова біржа ПФТС». Ці дві біржі контролюють більш ніж 95,56% вартості біржових контрактів.

У 2015 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»» досяг рівня 220,332 млрд. грн., ПАТ «Фондова біржа ПФТС» – 53,181 млрд. грн., ПАТ «Українська біржа» – 6,692 млрд. грн.

Із аналізу структури обсягів біржових контрактів з цінними паперами випливає, що фондовій біржі «Перспектива» належить 76,98% всіх обсягів біржових торгів у 2015 р., ПФТС – 18,58%.

На біржовому ринку представлені такі фінансові інструменти, як державні облігації України, акції та облігації підприємств. Найбільша питома вага серед вказаних фінансових інструментів належить державним облігаціям України – у 2015 р. обсяг торгівлі ними склав

250,13 млрд. грн. (87,4% всього об'єму біржових контрактів).

На вторинному ринку (який превалює в загальному об'ємі біржових торгів і питома вага якого у 2015р. склала 97,59%) користується найбільшою популярністю ринок «спот» – 82,62% всього об'єму біржового ринку.

Аналіз біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі за період січня-жовтня 2016р. свідчить про те, що ключові позиції, аналогічно попередньому року, належать таким фінансовим інструментам, як державні облігації України (166,933 млрд. грн.) та депозитні сертифікати Національного банку України (11,376 млрд. грн.).

На первинному ринку найбільш вагомим є спотовий ринок (3 324,57 млн. грн.), об'єм біржових контрактів на строковому ринку складає 0,21 млн. грн., на ринку приватизації – 8,28млн.грн.Навторинномуринкуобсягбіржових контрактів з цінними паперами розподілився таким чином: ринок РЕПО –86 814,32 млн. грн., спотовий ринок –97 956,27 млн. грн., строковий ринок –1 090,83 млн.грн., ринок приватизації – 0,90 млн. грн.

Узагальнюючи вищенаведене, можемо сказати, що є очевидним, що українському фондовому ринку належить пройти ще тривалий шлях для досягнення рівня розвитку фондових площадок розвинутих країн. Для набуття здатності фондових бірж виконувати повною мірою всі функції, властиві сучасним біржам, є необхідність реформування фондового ринку шляхом слідування принципам, сформульованим Міжнародною організацією Комісії з цінних паперів – IOSCO, та шляхом конвергенції зі світовим фінансовим ринком.

Правові, інституціональні та технологічні аспекти модернізації фондового ринку і організаторів торгівлі, зокрема, повинні відповідати основним положенням «Програми розвитку фондового ринку на 2015–2017 рр. «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» та Комплексної програми розвитку фінансового ринку України до 2020 р., затвердженої рішенням Національної комісії з цінних паперів [3].

Вкрай важливою є реалізація передбачених Програмою розвитку фондового ринку на 2015–2017 рр. основних завдань розвитку фондового ринку щодо розвитку корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку; стимулювання інвестицій та розвитку інституційних інвесторів; забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури та фінансових посередників; забезпечення функціонування єдиної державної політики [4].

Напрями подальшого розвитку фондових бірж повинні супроводжуватись:

– впровадженням сучасних торгових, розрахункових та інформаційних технологій;

– створенням ефективної консолідованої моделі клірингу та розрахунків на основі застосування спеціалізованих платіжних систем;

– постійною модернізацією біржових технологій торгівлі та укладання угод з цінними паперами;

– розширенням асортименту фінансових інструментів, зокрема деривативів.

Успішний розвиток організаторів торгівлі на ринку цінних паперів неможливий без:

– удосконалення нормативно-правової бази розвитку фондового ринку із урахуванням основних положень міжнародного законодавства (особливо – стосовно ринку корпоративних цінних паперів);

– створення умов для обігу іноземних цінних паперів;

– введення заходів правового регулювання відношень емітентів і інвесторів, зокрема щодо захисту інтересів інвесторів;

– удосконалення депозитарної системи та системи клірингу та розрахунків;

– поєднання заходів щодо посилення системи державного нагляду і контролю з розвитком процесів саморегулювання.

**Висновки.** Для перетворення фондового ринку на дієвий механізм перерозподілу та акумулювання фінансових ресурсів необхідні посилення рівня фінансової стійкості вітчизняної фінансової системи, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу.

Забезпечення макроекономічної стабільності в країні, динамічний розвиток фінансових ринків, вільний рух капіталу, покращення загального інвестиційного клімату будуть сприяти збільшенню об'єму інвестицій з використанням фінансових інструментів. Лише за умови високої якості технологічного і кадрового потенціалу організаторів торгів, посилення довіри інвесторів, повної рівноправності учасників біржового фондового ринку, підтвердженої законодавчими актами, можливе створення повноцінного ринкового конкурентного середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України зі змінами та доповненнями / сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом 2011–2015 рр. та січня-жовтня 2016 р. / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssm,c.gov.ua/fund/analytics>.

3. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog>.

4. Програма розвитку фондового ринку України на 2015–2017 рр. «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2](http://search.ligazakon.ua/l_doc2).

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ «DIAMOND FMS» ПІД ЧАС ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

### FEATURES «DIAMOND FMS» USE IN TEACHING FINANCIAL MANAGEMENT

**Геско М.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів,  
Сумський національний аграрний університет

**Мікуліна М.О.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
Сумський національний аграрний університет

*У статті розглянуто особливості застосування сучасного програмного забезпечення під час викладання фінансово-економічних дисциплін. Окреслено ключові переваги програмного продукту «Diamond FMS», а саме моделювання та прийняття ефективних управлінських рішень у сфері фінансів, використання міжнародних стандартів фінансової звітності, багатомовний інтерфейс, візуалізація даних, професійний розвиток. Зроблено висновки, окреслено пропозиції.*

**Ключові слова:** фінансовий менеджмент, «Diamond FMS», управлінські рішення, фінансова звітність, міжнародні стандарти, візуалізація даних, професійний розвиток.

*В статье рассмотрены особенности применения современного программного обеспечения при преподавании финансово-экономических дисциплин. Определены ключевые преимущества программного продукта «Diamond FMS», а именно моделирование и принятия эффективных управленческих решений в сфере финансов, использование международных стандартов финансовой отчетности, многоязычный интерфейс, визуализация данных, профессиональное развитие. Сделаны выводы, очерчены предложения.*

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, «Diamond FMS», управленческие решения, финансовая отчетность, международные стандарты, визуализация данных, профессиональное развитие.

*The article describes the features of the application of modern software in the teaching of financial and economic disciplines. Identified the key advantages of software «Diamond FMS», namely modeling and make effective management decisions in the field of finance, the use of international financial reporting standards, multilingual interface, data visualization, professional development. The conclusions, determined the proposal.*

**Keywords:** financial management, «Diamond FMS», management decisions, financial statements, international standards, data visualization, professional development.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Характерною ознакою сучасного фінансового менеджменту є значне і неухильне зростання ролі інформаційного забезпечення. Це стосується як змісту інформації, так і технологій її отримання й обробки. Розвиток інформаційних систем і технологій змінив традиційний підхід до управління, по-перше, позиціонуючи інформаційне забезпечення як істотну невід'ємну частину основної діяльності фінансового менеджера, по-друге, ставлячи його в один ряд із забезпечувальними функціями управління. Перехід до безпаперової технології в управлінні дає змогу на основі опрацювання науково-технічних, патентних, кон'юнктурних та фінансово-економічних даних отримати необхідну інформацію для прогнозування діяльності

підприємства. Саме тому в сучасних умовах є актуальним розгляд питань, що стосуються використання сучасного програмного забезпечення під час прийняття фінансових рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням інформаційного забезпечення діяльності вітчизняних підприємств аграрної специфіки присвячені наукові праці О. Гринчака, І. Криворучка, М. Кропивка, П. Саблука, В. Ситника, Б. Скирти, О. Ульяновка та інших провідних вітчизняних учених. Дослідження проблеми використання нових інформаційних технологій у вищій школі розглянуто в роботах А. Ершова, М. Жалдака, С. Кузнецова, О. Кузнецова, В. Монахова, В. Розумовського, Ю. Рамського та інших науковців.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Проте можливості нового програмного продукту «Diamond FMS» під час викладання фінансово-економічних дисциплін майбутнім кваліфікованим фахівцям недостатньо висвітлені.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є ознайомлення з ключовими переваги програмного продукту Diamond FMS під час викладання фінансово-економічних дисциплін, особливо фінансового менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Слід зауважити, що у 2016 році Сумський національний аграрний університет та консалтингова група «Elsman International Consultants B.V.» підписали угоду про співробітництво, у межах якої 19 викладачів факультету економіки і менеджменту пройшли навчання з використання програмного продукту «Diamond FMS» і отримали сертифікати відповідного рівня. Крім Сумського НАУ, партнерами «Elsman International Consultants B.V.» в Україні є Національний університет «Львівська політехніка», Київський національний економічний університет та Українсько-американський Вісконсінський міжнародний університет.

Серед основних напрямів співробітництва слід також виділити:

– створення комплексу заходів для вдосконалення професійної підготовки педагогічних і науково-педагогічних працівників для підвищення науково-теоретичного і методичного рівнів викладання навчальних дисциплін та результативності їх педагогічної, наукової і науково-методичної роботи за освітньо-науковою програмою, узгодженою з вищим навчальним закладом, шляхом поглиблення і розширення їх професійних знань, умінь і навичок, набуття досвіду на основі спільних проектів в межах економічних спеціальностей;

– сприяння підвищенню рівня економічних та управлінських компетентностей студентів через застосування інноваційних технологій шляхом включення в навчальний процес практичних занять, які проводяться з використанням програмного забезпечення «Diamond FMS».

«Diamond FMS» – це відносно новий програмний продукт на вітчизняному ринку, проте достатньо відомий у всій Європі. Надалі спробуємо розглянути ключові переваги, які має «Diamond FMS» під час викладання фінансового менеджменту.

1. «Diamond FMS» – програмний продукт моделювання та прийняття ефективних управлінських рішень у сфері фінансів стосовно діяльності окремих підприємств чи реалізації окремих проектів.

Герман Греф зазначає: «Компанії вже не конкурують за продукт. Продукт так швидко

змінюється, так швидко вдосконалюється, що абсолютно безглуздо намагатися щось відтворити. Конкуренція з боку Китаю дійшла до такого ступеня, що нам здається: якщо ми вранці прокинулися з дуже цікавою новою ідеєю щодо нових продуктів, то в обід, коли ми збираємося на зустріч, щоб це обговорити, китайці її вже відтворюють. І це говорить про те, що вони не просто це навчилися робити – вони перейняли в тому числі і таку управлінську систему, яка дає змогу реалізовувати всі ці ініціативи з новими швидкостями. Відтворити можна все, що завгодно, і можна виграти тільки за рахунок більш ефективної системи управління» [1].

«Diamond FMS» і є таким програмним продуктом, що дає змогу не тільки констатувати фактичних стан на певну дату, але й прогнозувати зміни у результатах фінансово-господарської діяльності з відповідним прийняттям необхідних управлінських рішень.

2. Програмний продукт «Diamond FMS» адаптований до міжнародних стандартів фінансової звітності. Міжнародні стандарти фінансової звітності виступають сьогодні ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка дає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати наявні фінансові ризики у суб'єктів, які звітують, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, міжнародні стандарти фінансової звітності якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за міжнародними стандартами, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. А суб'єкти, використовуючі міжнародні стандарти фінансової звітності, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм під час їх вибору [2, с. 37].

Ми постійно говоримо про залучення іноземних інвестицій вітчизняними компаніями, проте для іноземного інвестора діяльність підприємства повинна бути прозорою і зрозумілою. Тому, працюючи з міжнародними стандартами і порівнюючи їх з вітчизняним досвідом, можна знаходити недоліки в організації фінансової роботи на підприємстві, приймати управлінські рішення для їх нейтралізації.

3. Багатомовний інтерфейс та можливість використання близько 40 валют.

Програмний продукт «Diamond FMS» дає можливість працювати сімома мовами, а саме голландською, німецькою, французькою, іспанською, російською, англійською та українською



мовами. Студенти, працюючи з програмним продуктом, будуть мати можливість не тільки приймати фінансові рішення, але й підтягнути рівень володіння іноземною мовою. Як зазначає професор шведської школи економіки, автор відомої книги «Бізнес в стилі фанк» К'елл Нордстрем, «через 5 років під час прийому на роботу начальник не вибиратиме взяти чи стажера, який знає англійську, чи стажера, який не знає. Йтиметься про те, чи взяти стажера з рівнем *advanced* або *very advanced*. Іншим не знайдеться місця в світі. Інформація розвивається кожен день, а ми ні. У новій парадигмі ми всі любителі, але це створює величезні можливості для бізнесу, тому що нам потрібні компанії, які будуть постійно закривати розрив між новою інформацією і нашими знаннями» [3].

Крім того, підтримується автоматична конвертація за визначеним користувачем курсом по 40 найбільш вживаних валют.

#### 4. Використання методів навчання «case-study».

Метод призначений для отримання знань з дисциплін, істина в яких плюралістична, тобто немає однозначної відповіді на поставлене питання. Акцент навчання переноситься не на оволодіння готовим знанням, а на його вироблення, на співпрацю студента і викладача; звідси впливає принципова відмінність методу «case-study» від традиційних методик – демократія в процесі отримання знання, коли студент, по суті, є рівноправним з іншими студентами і викладачем в процесі обговорення проблеми.

Результатами застосування методу є не тільки знання, але й навички професійної діяльності. Технологія методу полягає в тому, що з урахуванням певних правил розробляється модель конкретної ситуації, яка має місце у реальному житті, і відбиває той комплекс знань і практичних навичок, які студентам потрібно отримати; при цьому викладач виступає в ролі ведучого, який генерує питання, фіксує відповіді, підтримує дискусію, тобто в ролі посередника у процесі співпраці.

Позитивною стороною методу ситуаційного аналізу є не тільки отримання знань і формування практичних навичок, але й розвиток системи цінностей студентів, професійних позицій, життєвих установок, своєрідного професійного світовідчуття [4, с. 68].

У методі «case-study» долається класичний дефект традиційного навчання, пов'язаний з «сухістю», неемоційністю викладу матеріалу – відповідним чином організоване обговорення кейса може нагадувати театральну виставу.

Метод «case-study» – інструмент, який дає змогу застосовувати теоретичні знання для вирішення практичних завдань. Метод сприяє розвитку у студентів самостійного мислення, уміння вислуховувати і враховувати альтернативну точку зору, аргументовано висловити свою. За допомогою цього методу студенти мають можливість проявити і удосконалити

аналітичні навички, навчитися працювати в команді, знаходити найбільш раціональне рішення поставленої проблеми.

До переваг методу «case-study» можна віднести [5]:

– використання принципів проблемного навчання – отримання навичок вирішення реальних проблем, можливість роботи групи на єдиному проблемному полі, при цьому процес вивчення, по суті, імітує механізм ухвалення рішення в житті, він адекватніший життєвій ситуації, ніж заучування термінів з подальшим їх переказом, оскільки вимагає не тільки знання і розуміння термінів, але й уміння оперувати ними, будуючи логічні схеми вирішення проблеми, аргументувати свою думку;

– отримання навичок роботи в команді;

– отримання навичок презентації, проведення прес-конференції;

– уміння формулювати питання, аргументувати відповідь.

Кейс-метод виступає і специфічним практичним методом організації навчального процесу, методом дискусій з погляду стимулювання і мотивації навчального процесу, а також методом лабораторно-практичного контролю і самоконтролю.

Ефективність навчання за допомогою кейс-методу очевидна. Студентові надається можливість перевірити теорію на практиці, активізувати свої здібності, творчо мислити. З іншого боку, практична ситуація викликає інтерес до процесу навчання, оскільки стає ясно, яких теоретичних знань не вистачає для вирішення проблеми.

5. Моделювання та візуалізація даних. Підтримка експорту / імпорту даних з «Microsoft Office» та інших програм бухгалтерського обліку.

Найпростіші, а тому й найпоширеніші методи візуалізації – це графіки. Візуалізація даних – це наочне представлення масивів різної інформації. Існує кілька типів візуалізації:

1) звичайне візуальне представлення кількісної інформації в схематичній формі; до цієї групи можна віднести всім відомі кругові та лінійні діаграми, гістограми і спектрограми, таблиці і різні точкові графіки;

2) перетворення даних під час візуалізації у форму, що посилює сприйняття і аналіз цієї інформації; наприклад, карта і полярний графік, тимчасова лінія і графік з паралельними осями, діаграма Ейлера;

3) концептуальна візуалізація, яка дає змогу розробляти складні концепції, ідеї і плани за допомогою концептуальних карт, діаграм Ганта, графів з мінімальним шляхом та інших подібних видів діаграм;

4) стратегічна візуалізація, яка переводить у візуальну форму різні дані про аспекти роботи організацій; це всілякі діаграми продуктивності, життєвого циклу і графіки структур організацій;

5) метафорична візуалізація, яка допоможе графічно організувати структурну інформацію за допомогою пірамід, дерев і мап даних;

б) комбінована візуалізація, яка дає змогу об'єднати кілька складних графіків в одну схему [6].

Програмний продукт «Diamond FMS» дає можливість моделювати та візуалізувати проведені розрахунки (рис. 1).

Зрозуміло, що програмний продукт «Diamond FMS» адаптований до роботи з «Microsoft Office» 2010 версії та вище, а також з усіма найпоширенішими автоматизованими програмами бухгалтерського та аналітичного обліку. Це дає можливість як імпортувати дані з вищезгаданих програм, так і експортувати проведені розрахунки для створення аналітичних звітів.

6. Технічна підтримка та оновлення. Професійний розвиток. Великий досвід впровадження і використання «Diamond FMS» у багатьох країнах світу, зокрема в Україні.

«Elsman International Consultants B.V.» постійно проводить спільні заходи щодо популяризації консалтингової діяльності, а саме семінари, семінари-практикуми, семінари-наради, семінари-тренінги, вебінари, круглі столи. Навчання проводяться з практичними кейсами, де вчать використовувати можливості програми, створювати бізнес-план компанії, використовувати інструменти аналізу фінансових показників, планувати фінансові потоки та вчитися слідкувати за фінансовою стабільністю та ключовими фінансовими показниками

підприємства, формувати фінансові звіти. Крім того, для студентів економічних спеціальностей проводяться тренінг-змагання «Diamond Boot Camp» та «Business Development Game», результатом яких є тримісячне стажування у Нідерландах.

Проте найголовніша характеристика програмного продукту «Diamond FMS» – це більше 700 задоволених клієнтів у 24 країнах світу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Вищенаведений матеріал дає можливість зробити такі висновки та окреслити пропозиції. Так, по-перше, підвищення ролі інформаційних технологій у фінансовому менеджменту як з точки зору практичної діяльності, так і з точки зору освітньо-наукової діяльності – незворотній процес, і з кожним роком вона буде тільки підвищуватися. По-друге, «Diamond FMS» – це унікальне програмне забезпечення, розроблене спеціально для ефективного та комфортного управління фінансами підприємства чи проекту. Програма включає в себе унікальні інструменти для планування, прогнозування, аналізу, формування фінансових звітів та ще багато інших корисних функцій. По-третє, перспективними з нашої точки зору є подальші дослідження щодо використання сучасного програмного забезпечення під час викладання фінансово-економічних дисциплін.



Рис. 1. Приклад візуалізації даних з використанням «Diamond FMS»

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Греф Г. О революції в США: Уже нет никакой конкуренции товаров, продуктов или услуг / Г. Греф [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hvylyya.net/analytics/tech/german-gref-o-revolyuutsii-v-ssha-uzhe-net-nikakoju-konkurentsii-tovarov-produktov-ili-uslug.html>.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: [навчальний посібник] / [М. Войнаренко, Н. Пономарьова, О. Замазій]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Кьелл Нордстрем: Через 50 лет вместо 218 стран будет 600 городов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hvylyya.net/analytics/society/kell-nordstrem-chez-50-let-vmesto-218-stran-budet-600-gorodov.html>.
4. Ситуаційний аналіз або Анатомія кейс-методу / за ред. Ю. Сурмина. – К.: Центр інновацій і розвитку, 2002. – 286 с.
5. Іващенко М. CASE-STUDIES як форма інтерактивного вивчення студентами економічних дисциплін / М. Іващенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29302/1/Ivashenko.pdf>.
6. Тарнай В. Як і для чого використовувати візуалізацію даних? / В. Тарнай [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eidos.org.ua/novyny/yak-i-dlya-choho-vykorystovuvaty-vizualizatsiyu-danyh>.

## ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

## TRANSFORMATION MECHANISMS OF SOCIAL PROTECTION FINANCING UNDER LOCAL GOVERNMENT REFORM OF UKRAINE

**Сторонянська І.З.**

доктор економічних наук, професор,  
заступник директора з наукової роботи,  
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України

**Гринчишин І.М.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
відділу регіональної фінансової політики,  
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України

**Прокопюк Александер**

кандидат економічних наук, ректор,  
Вища Економічна Школа в Бялимстоку, Польща

*У статті досліджено механізми фінансування соціального захисту на сучасному етапі. Охарактеризовано системні проблеми неефективного використання бюджетних коштів на соціальний захист та соціальне забезпечення. Обґрунтовано особливості фінансування соціального захисту в умовах адміністративно-територіальної реформи України.*

**Ключові слова:** фінансування, соціальний захист, адміністративно-територіальна реформа.

*В статье исследованы механизмы финансирования социальной защиты на современном этапе. Охарактеризованы системные проблемы неэффективного использования бюджетных средств на социальную защиту и социальное обеспечение. Обоснованы особенности финансирования социальной защиты в условиях административно-территориальной реформы Украины.*

**Ключевые слова:** финансирование, социальная защита, административно-территориальная реформа.

*The article explores the financing mechanisms of social protection. Systemic problems of inefficient use of public funds of social protection and social security are characterized. Features of financing of social protection under local government reform are proved.*

**Keywords:** financing, social protection, local government reform.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Становлення та розвиток ефективної соціальної політики є одними із пріоритетних завдань України. В сучасних умовах реформи місцевого самоврядування особливої уваги потребують дослідження проблем секторальної децентралізації, зокрема соціального захисту. Основним результатом децентралізації повноважень в цій сфері повинно стати надання соціальних допомог, послуг та пільг на засадах субсидіарності, якості та ефективності. Оскільки значна частина видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення передається на місце-

вий рівень, питання, що потребують першочергового розв'язання, полягають у налагодженні механізмів розподілу повноважень та, відповідно, бюджетних коштів, виявленні неефективних видатків, що сприятиме залученню додаткового ресурсу для фінансування найбільш важливих завдань. При цьому обґрунтування особливостей фінансування соціального захисту в умовах адміністративно-територіальної реформи дасть змогу виявити причини, що поглиблюють проблему бідності населення країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед праць вітчиз-

няних дослідників існує значний науковий доробок щодо теоретичної концептуалізації розвитку соціальної сфери як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Зокрема, слід відзначити роботи М.І. Карліна, А.М. Колоска, Е.М. Лібанової, М.І. Мальованого, О.В. Макарової, О.Ф. Новікової, О.М. Пищуліної, У.Я. Садової, В.Б. Тропіної. Їхні праці присвячені дослідженню методологічних засад формування та розвитку системи соціального захисту, аналізу чинних соціальних програм на предмет їх ефективності, розробленню рекомендацій щодо удосконалення системи державного управління соціальним захистом населення.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковим напрацюванням вказаних науковців, варто зауважити, що питання трансформації механізмів фінансування соціального захисту в умовах поглиблення процесів фінансової децентралізації в сучасних умовах набувають особливої актуальності та потребують дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінка ефективності фінансування системи соціального захисту в Україні та обґрунтування пропозицій щодо розподілу повноважень та фінансових ресурсів системи соціального захисту в умовах адміністративно-територіальної реформи в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні належне фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення в умовах бюджетної децентралізації ускладнене системними проблемами, що виявляються недосконалістю чин-

ної системи соціального захисту в частині формування та використання фінансових ресурсів. В Україні упродовж 2003–2016 рр. спостерігається зміна пріоритетів бюджетної політики України в напрямі зростання видатків на соціальний захист у структурі Зведеного бюджету України [1, с. 22]. При цьому практика секторальної децентралізації вказує на менш пріоритетне значення сфери соціального захисту порівняно зі сферами освіти та медицини. Такий стан речей, що зумовлений зростанням видатків споживання, а не розвитку, не сприяє вирішенню проблем бідності серед населення, а навпаки, поглиблює їх [2].

Оцінка абсолютних значень видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (табл. 1) засвідчує позитивну динаміку їх зростання, що обумовлено збільшенням як розмірів основних соціальних виплат, так і чисельності їх отримувачів.

Варто звернути увагу на той факт, що, попри зростання обсягів видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, спостерігається уповільнення темпів їх приросту. Окрім того, проблема зниження темпів приросту видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення поглибилася з огляду на зростання індексу споживчих цін, а отже, зниження купівельної спроможності населення. При цьому найменш захищені прошарки населення відчувають ці проблеми найбільш гостро. Окрім цього, концентрація підвищеного розміру виплат на соціальний захист та соціальне забезпечення у регіонах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку вказує на проблему надмірної матеріальної залежності їх мешканців від бюджетного забезпечення за

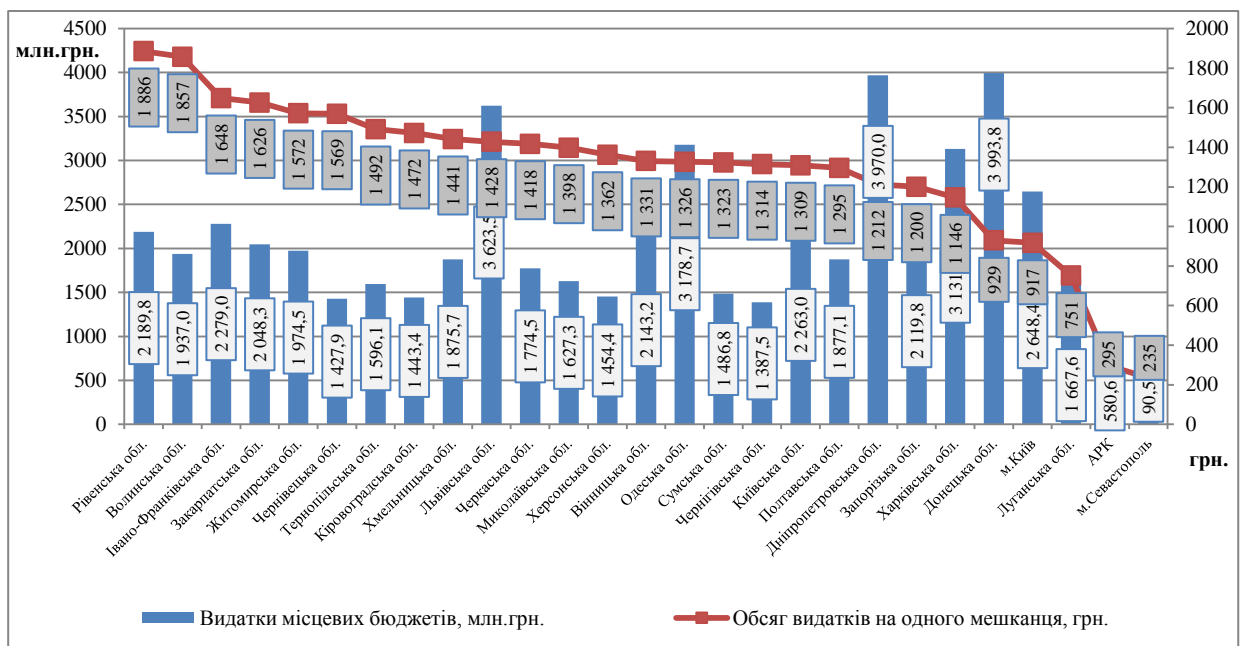


Рис. 1. Розподіл видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрахунку на одного мешканця за регіонами України станом на 1 січня 2015 р.

умови низької участі вказаних регіонів у формуванні валового національного доходу.

Водночас посилення процесів внутрішньо-регіональної та міжрегіональної диференціації як сукупних видатків місцевих бюджетів на соціальний захист (соціальне забезпечення), так і розмірів зазначених виплат в розрахунку на одного мешканця (рис. 1) зумовлюють значні розбіжності в рівнях матеріального забезпечення осіб за територіальною ознакою.

Оцінювання ефективності фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрізі соціальних пільг, соціальних допомог та соціальних послуг [3; 4] дало змогу виявити, що основними проблемами є диференціація середніх розмірів соціальних допомог за регіонами та зростання частки соціальних допомог в структурі доходів домогосподарств; відсутність уніфікованих підходів до планування,

недосконалий механізм призначення та фінансування пільг; розбіжності в рівнях завантаження та фінансування територіальних центрів соціального обслуговування; низький рівень прозорості (відкритості) надання соціальних послуг та здійснення соціальних виплат.

Основним результатом реформи місцевого самоврядування та фінансової децентралізації у сфері соціального захисту населення повинно стати безпосереднє наближення соціальних послуг до мешканців територіальних громад із забезпеченням якості цих послуг. Реформа місцевого самоврядування передбачає децентралізацію видаткових повноважень, зокрема у сфері соціального захисту. Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні визначено основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня у сфері соціаль-

Таблиця 1

**Видатки місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрізі регіонів України**

Регіон	Видатки місцевих бюджетів, тис. грн.				Темп приросту, у відсотках до попереднього року		
	1 січня 2012 року	1 січня 2013 року	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року	1 січня 2013 року	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року
АРК	1 721,9	2 059,56	2 356,26	580,561	119,6	114,4	24,6
Вінницька обл.	1 453,08	1 722,39	1 972,56	2 143,25	118,5	114,5	108,7
Волинська обл.	1 226,53	1 490,42	1 762,19	1 937	121,5	118,2	109,9
Дніпропетровська обл.	2 767,18	3 210,55	3 606,57	3 969,99	116,0	112,3	110,1
Донецька обл.	3 405,51	4 091,61	4 560,95	3 993,82	120,1	111,5	87,6
Житомирська обл.	1 296,82	1 556,27	1 802,11	1 974,46	120,0	115,8	109,6
Закарпатська обл.	1 299,47	1 574,02	1 873,81	2 048,35	121,1	119,0	109,3
Запорізька обл.	1 472,17	1 715,87	1 971,55	2 119,76	116,6	114,9	107,5
Івано-Франківська обл.	1 404,56	1 771,91	2 058,31	2 279,02	126,2	116,2	110,7
Київська обл.	1 571,26	1 840,77	2 045,41	2 263,02	117,2	111,1	110,6
Кіровоградська обл.	956,961	1 134,6	1 316,56	1 443,41	118,6	116,0	109,6
Луганська обл.	1 665,59	2 012,78	2 234,52	1 667,61	120,8	111,0	74,6
Львівська обл.	2 340,59	2 759,39	3 284,99	3 623,46	117,9	119,0	110,3
Миколаївська обл.	1 060,91	1 276,37	1 492,35	1 627,3	120,3	116,9	109,0
Одеська обл.	2 102,26	2 469,18	2 841,23	3 178,67	117,5	115,1	111,9
Полтавська обл.	1 319,22	1 568,43	1 688,19	1 877,11	118,9	107,6	111,2
Рівненська обл.	1 375,19	1 693,04	2 028,18	2 189,81	123,1	119,8	108,0
Сумська обл.	988,31	1 224,51	1 368,66	1 486,76	123,9	111,8	108,6
Тернопільська обл.	1 030,8	1 228,86	1 419,32	1 596,12	119,2	115,5	112,5
Харківська обл.	2 190,11	2 535,81	2 781,03	3 131	115,8	109,7	112,6
Херсонська обл.	955,821	1 143,93	1 330,52	1 454,35	119,7	116,3	109,3
Хмельницька обл.	1 265,34	1 500,25	1 713,5	1 875,66	118,6	114,2	109,5
Черкаська обл.	1 181,02	1 390,59	1 558,02	1 774,52	117,7	112,0	113,9
Чернівецька обл.	894,856	1 092,64	1 290,9	1 427,92	122,1	118,1	110,6
Чернігівська обл.	955,519	1 162,51	1 282,81	1 387,46	121,7	110,3	108,2
м. Київ	1 910,68	2 550,38	2 701,16	2 648,4	133,5	105,9	98,0
м. Севастополь	276,253	328,036	376,725	90,5132	118,7	114,8	24,0
<b>Всього</b>	<b>40 087,9</b>	<b>48 104,7</b>	<b>54 718,4</b>	<b>55 789,3</b>	<b>120,0</b>	<b>113,7</b>	<b>102,0</b>

ного захисту, що передбачає надання соціальної допомоги через територіальні центри – власні повноваження. В Концепції також зазначено, що структурні підрозділи територіальних органів виконавчої влади на базовому рівні надаватимуть послуги з соціального захисту населення (виплата пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечення надання пілґ) – делеговані повноваження [5].

З метою забезпечення єдиного методологічного підходу до виконання власних (самоврядних) повноважень об'єднаної територіальної громади у сфері соціального захисту населення та захисту прав дітей на підставі норм законодавчих актів з питань соціального захисту населення розроблено Методичні рекомендації щодо виконання власних (самоврядних) повноважень об'єднаної територіальної громади у сфері соціального захисту населення. Рекомендації визначають основні завдання відповідальних підрозділів (посадових осіб) органів місцевого самоврядування базового рівня:

1) забезпечення реалізації державної політики у сфері зайнятості населення;

2) організація надання соціальних і реабілітаційних послуг, проведення соціальної роботи з особами, сім'ями, які опинились у складних життєвих обставинах;

3) розроблення та організація виконання комплексних програм і заходів щодо поліпшення становища соціально вразливих верств населення, осіб, сімей, які опинились у складних життєвих обставинах, та всебічне сприяння щодо отримання ними соціальних виплат і послуг за місцем проживання, перебування;

4) забезпечення реалізації державної політики з питань підтримки сім'ї; забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків; соціальної інтеграції інвалідів; у сфері захисту прав і свобод внутрішньо переміщених осіб;

5) забезпечення реалізації державної політики у сфері оздоровлення та відпочинку дітей, розроблення та виконання відповідних регіональних і місцевих програм;

6) забезпечення реалізації державної політики у сфері захисту прав дітей [6].

Варто сказати, що проблеми неефективного використання бюджетних коштів на соціальний захист та соціальне забезпечення в умовах децентралізації поглибилися з огляду на недосконалу інституційну організацію системи соціальних послуг, відсутність практики співробітництва територіальних громад у сфері соціального захисту та соціального забезпечення.

Згідно з даними Міністерства соціальної політики України у 2016 р. проблемні питання децентралізації соціального захисту полягають

у припиненні надання соціальних послуг (обслуговування вдома) в окремих новоутворених громадах (Херсонська область); відсутності вирішення питання щодо способів співробітництва з надання соціальних послуг (Дніпропетровська, Житомирська, Кіровоградська області); порушенні законодавства з надання соціальних послуг, зокрема введення соціальних робітників до штату виконавчих комітетів об'єднаних територіальних громад (Житомирська, Запорізька області) [7].

Таким чином, слід звернути увагу на основні ризики у сфері соціального захисту, що виникли з початком бюджетної децентралізації в Україні:

1) не забезпечена відповідальність об'єднаних територіальних громад та органів виконавчої влади щодо надання соціальних послуг;

2) зберігається практика фінансування закладів, а не соціальних послуг;

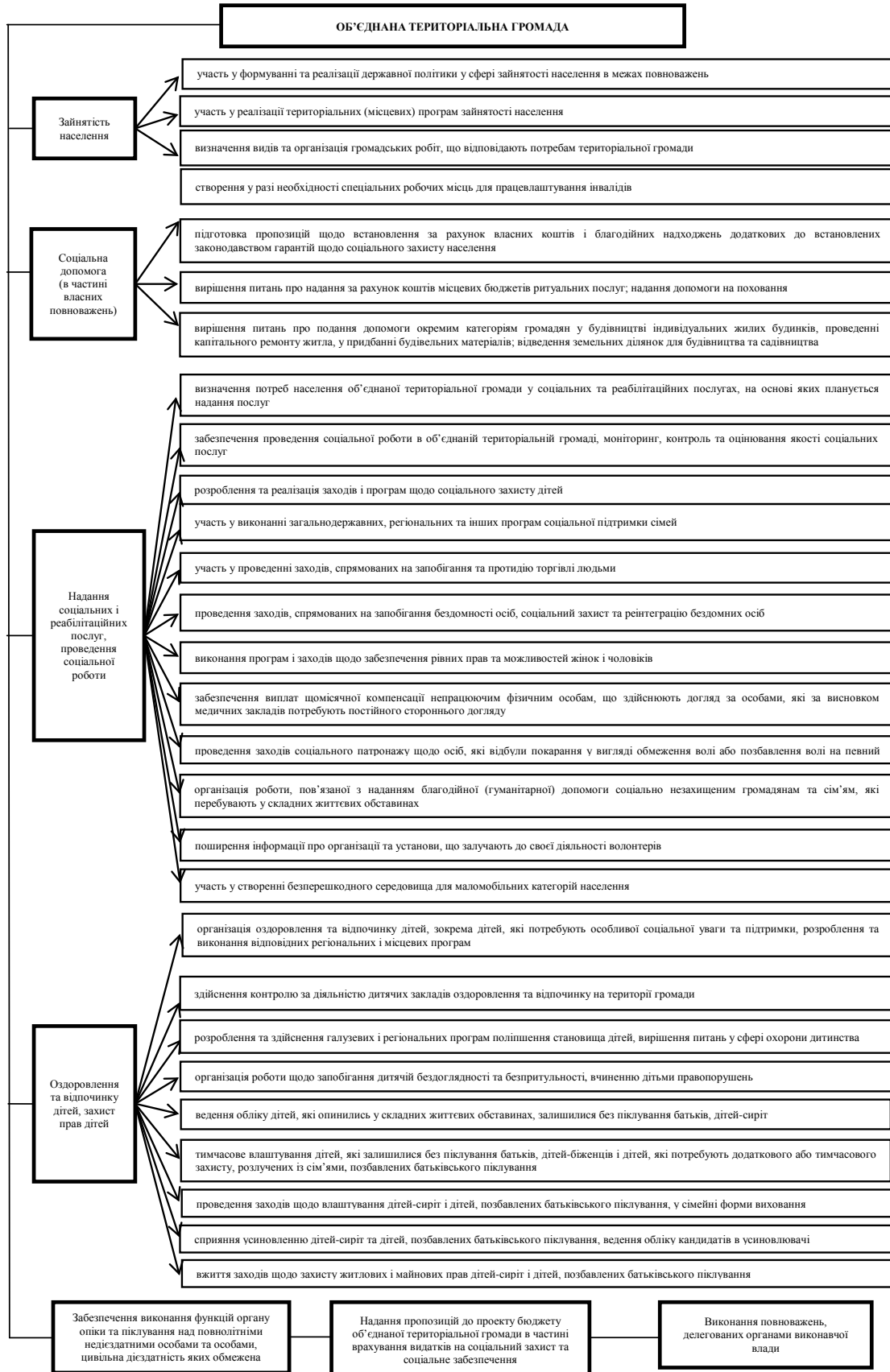
3) надання меншого пріоритету сфері соціального захисту порівняно зі сферами освіти, медицини та культури;

4) відсутність превентивних механізмів щодо попередження основних ризиків у сфері соціального захисту та поглиблення проблем бідності населення.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Відсутність можливості подальшого зростання бюджетних витрат держави на соціальні цілі вказує на необхідність трансформації розподільчих відносин, зменшення обсягу неефективних видатків, зміни підходів до механізмів надання і фінансування видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення.

Через те, що питання належного фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення лежить як у площині достатнього обсягу фінансових ресурсів, спрямованих в галузь, так і в механізмах їх розподілу, першочерговими заходами в контексті реформування галузі є виявлення неефективних видатків місцевих бюджетів та спрямування вивільнених коштів для підвищення матеріального забезпечення осіб, що опинились в складних життєвих обставинах.

Налагодження процесу децентралізації соціального захисту в частині розмежування відповідальності органів місцевого самоврядування щодо надання соціальних послуг; адміністрування соціальних послуг на місцевому рівні; перехід від фінансування закладів до фінансування соціальних послуг з використанням механізму соціального замовлення є пріоритетними завданнями в контексті реформи місцевого самоврядування.



**Рис. 2. Власні повноваження об'єднаної територіальної громади у сфері соціального захисту та соціального забезпечення\***

\* упорядковано автором на основі [6]



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень / [К.В. Аврамченко, А.Л. Дешко, Я.А. Жаліло та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ises.org.ua/uploads/pdf/Budget\\_for\\_RINT\\_.pdf](http://ises.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf).
2. Колосок А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу / А.М. Колосок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/3472/3/socpartn.pdf>.
3. Соціальний захист населення України / відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 124 с.
4. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: [монографія] / наук. ред. В.С. Кравців. – Львів: НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2016. – С. 70–76 (Сер. «Проблеми регіонального розвитку»).
5. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
6. Методичні рекомендації щодо виконання власних (самоврядних) повноважень об'єднаної територіальної громади у сфері соціального захисту населення / Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A6075226454D1D429DA36A1C663CF315.app1?art\\_id=186223&cat\\_id=186195](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A6075226454D1D429DA36A1C663CF315.app1?art_id=186223&cat_id=186195).
7. Відбулося обговорення організації надання соціальних послуг в умовах децентралізації / Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=532C688F12090A443C34ABBD95094177.app1?art\\_id=187681&cat\\_id=34941](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=532C688F12090A443C34ABBD95094177.app1?art_id=187681&cat_id=34941).

## ВБУДОВАНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### BUILT IN TAX DETERMINANTS ON INCOME OF INDIVIDUALS

**Діброва О.Л.**  
аспірант кафедри фінансів,  
Одеський національний економічний університет

*У статті розглянуто основні аспекти впливу факторів на фінансовий та регулюючий потенціал податку на доходи фізичних осіб в Україні. В рамках дослідження наведено власне бачення сутності фінансового та регулюючого потенціалу податку на доходи фізичних осіб. Виділено вбудовані детермінанти ПДФО, які є групою факторів, безпосередньо закладених в механізм оподаткування доходів фізичних осіб. Досліджено вплив вбудованих детермінантів ПДФО на фінансовий та регулюючий потенціал цього податку. За результатами дослідження виявлено проблему сучасної системи оподаткування доходів фізичних осіб в частині впливу вбудованих детермінантів переважно на фінансовий потенціал цього податку. Для вирішення цієї проблеми запропоновано шляхи збалансування пріоритетів фінансового та регулюючого потенціалу ПДФО через вплив вбудованих детермінантів.*

**Ключові слова:** вбудовані детермінанти, фінансовий та регулюючий потенціал, податок на доходи фізичних осіб.

*В статье рассмотрены основные аспекты влияния факторов на финансовый и регулирующий потенциал налога на доходы физических лиц в Украине. В рамках исследования приведено собственное видение сущности финансового и регулирующего потенциала налога на доходы физических лиц. Выделены встроенные детерминанты НДФЛ, которые являются группой факторов, непосредственно заложенных в механизм налогообложения доходов физических лиц. Исследовано влияние встроенных детерминантов НДФЛ на финансовый и регулирующий потенциал данного налога. По результатам исследования выявлена проблема современной системы налогообложения доходов физических лиц в части влияния встроенных детерминантов преимущественно на финансовый потенциал данного налога. Для решения этой проблемы предложены пути сбалансирования приоритетов финансового и регулирующего потенциала НДФЛ через влияние встроенных детерминантов.*

**Ключевые слова:** встроенные детерминанты, финансовый и регулирующий потенциал, налог на доходы физических лиц.

*The article discusses the main aspects of the impact of factors on the fiscal and regulatory capacity of the tax on personal income in Ukraine. In the study, given their own vision of the essence of fiscal and regulatory capacity of the tax on personal income. Obtained built determinants of personal income tax, which are a group of factors directly incorporated into the mechanism of taxation of income of individuals. The effect of embedded determinants of personal income tax for the fiscal and regulatory capacity of the tax. The study revealed a problem of the modern system of taxation income of individuals with regard to the impact of the determinants of built mainly on the fiscal capacity of the tax. To solve this problem, the ways of balancing the priorities of fiscal and regulatory capacity through the personal income tax impact of the built determinants.*

**Keywords:** built determinants, fiscal and regulatory capacity, tax on income of individuals.

**Постановка проблеми.** Податок на доходи фізичних осіб є важливим елементом податкової системи України з огляду на те, що він виступає одним з основних елементів формування доходної частини бюджету та потенційно виступає інструментом політики держави в процесі забезпечення соціальної рівності населення шляхом регулювання рівня доходів фізичних осіб. Тому, виходячи з функціональної характеристики цього податку, можемо сказати, що важливим аспектом є визначення факторів впливу. А через постійні зміни податкового законодав-

ства аналіз впливу саме вбудованих детермінантів на фінансовий та регулюючий потенціал цього податку набуває все більшої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окресленням передумов підвищення фінансової ефективності та соціальної справедливості податку на доходи фізичних осіб займалися такі вітчизняні науковці як, зокрема, А. Славкова, Г. Котіна, А. Скрипник, А. Бекряшев, Т. Приходько, В. Бородюк.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на кількість

досліджень, присвячених підвищенню фіскальної ефективності та соціальної справедливості податку на доходи фізичних осіб, питання визначення впливу факторів на фіскальний та регулюючий потенціал цього податку висвітлено недостатньо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз теоретичних аспектів впливу вбудованих детермінантів на фіскальний та регулюючий потенціал податку на доходи фізичних осіб.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В контексті виявлення факторного впливу на ефективність функціонування ПДФО слід відзначити макроекономічні показники, які виступають основними індикаторами національного розвитку, а саме рівень ВВП, рівень інфляції, тінізації економіки та безробіття. Крім того, доцільно виокремити групу чинників, які безпосередньо закладені в механізм оподаткування ПДФО (відповідно до ПКУ). Йдеться про об'єкт, ставку, пільги, які розглядаються як вбудовані детермінанти фіскального та регулюючого потенціалу ПДФО, адже вони визначають ефективність його функціонування.

В дослідженні під фіскальним потенціалом ПДФО розуміється потенційно можливий рівень надходжень цього податку до дохідної частини Зведеного бюджету України залежно від впливу чинників, які безпосередньо закладені в механізм оподаткування доходів, а під регулюючим потенціалом – потенційно можливий ефект від впливу податкових інструментів, вбудованих в методику оподаткування ПДФО, на рівень чистого доходу фізичної особи.

Основним вбудованим детермінантом фіскального та регулюючого потенціалу ПДФО є безпосередньо доходи фізичних осіб, однак не всі доходи фізичних осіб підлягають оподаткуванню. Відповідно до ПКУ виділяється група доходів, які не включаються до розрахунку загального оподаткованого доходу платника податку, переважно це – соціальні трансферти.

Останнім часом досить дискусійним є питання доцільності оподаткування пенсійних виплат. З 2015 р. до переліку загального оподаткованого доходу було включено суми пенсій в частині перевищення трьох розмірів мінімальної заробітної плати, а нині, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування пенсій», передбачається оподаткування податком на доходи фізичних осіб пенсій в частині перевищення десяти розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність [1].

Слід зазначити, що ця норма не застосовується до пенсій, призначених учасникам бойових дій, інвалідам війни та особам, на яких поширюється чинність статті 10 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» [2].

Отже, відповідно до законодавства України пенсії в окремих випадках виступають об'єктом оподаткування.

Теоретично оподаткування пенсійних виплат відповідає практиці зарубіжних країн, однак суттєва різниця полягає в тому, що в Європейських країнах оподаткуванню підлягає лише дохідна складова пенсії. Водночас в багатьох країнах Європи система пенсійного забезпечення є недержавною, пенсійні фонди і страхові компанії, отримуючи пенсійні внески і акумулюючи їх, мають повноваження використовувати отримані кошти для отримання прибутку – здійснювати операції з цінними паперами, акціями, облігаціями тощо. Таким чином, залежно від того, які доходи формують об'єкт оподаткування ПДФО, визначається фіскальний та регулюючий потенціал даного податку.

З огляду на те, що близько 80–90% надходжень ПДФО формується з заробітної плати, визначальним чинником формування бази оподаткування доходів фізичних осіб виступає розмір мінімальної заробітної плати як базового державного соціального стандарту.

Слід відзначити двояку функціональність мінімальної заробітної плати в механізмі оподаткування ПДФО. З одного боку, залежно від розміру мінімально заробітна плата може виступати чинником посилення або послаблення фіскального ефекту ПДФО під час формування бюджетних доходів держави, що також залежить ще й від моделі оподаткування – пропорційної чи прогресивної. Інший бік прояву мінімальної заробітної плати знаходить своє відображення під час здійснення бюджетних видатків держави під час формування заробітної плати працівників бюджетної сфери, а також під час обчислення розміру соціальних трансфертів.

Таким чином, розмір доходів фізичних осіб загалом та заробітної плати зокрема виступає безпосередньо фактором прямого впливу ПДФО.

За визначеного об'єкта оподаткування та його розміру ефективність податку залежить від обраної моделі оподаткування. Так, на нашу думку, застосування пропорційної системи оподаткування сприятиме активізації фіскальної складової ефективності справляння даного податку, а регулюючий потенціал забезпечується переважно із застосуванням прогресивної шкали оподаткування. Отже, визначальним чинником, вбудованим в методику справляння ПДФО, є ставка податку.

Досвід становлення податкової системи України в частині оподаткування доходів фізичних осіб свідчить про застосування як пропорційної, так і прогресивної шкали оподаткування.

Так, з 1991 р. до 2003 р. застосовувалась прогресивна шкала оподаткування (у 1991–1992 рр. застосовувались ставки 12, 15, 20, 30%; у 1992–2003 рр. – ставки 10, 20, 35, 50%). З 2004 р. було введено пропорційне оподаткування за ставкою 13%, а з 2007 р. – 15%. З прийняттям у 2011 р.

ПКУ оподаткування доходів фізичних осіб відбувалося за малопрогресивною шкалою ставок. Основна ставка складала 15%, однак було введено понижену ставку в 10% для оподаткування зарплати шахтарів, а також підвищену ставку в 17% для частини доходу, яка перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати. Новацією ПКУ стало розширення бази оподаткування ПДФО за рахунок пасивних доходів, які оподатковувались за ставкою 5%. У 2015 р. підвищену ставку ПДФО було встановлено на рівні 20%, знижену ставку 10% було скасовано, а ставку оподаткування пасивних доходів підвищено до 20%, крім дивідендів, які нараховуються платниками податку на прибуток підприємств (ставка 5%). Суттєві зміни відбулись у 2016 р., уніфіковано ставку ПДФО на рівні 18% як для заробітної плати незалежно від розміру, так і для пасивних доходів, за винятком дивідендів, певних видів спадщини та доходу від продажу майна, нерухомості, які оподатковуються за ставкою 5% [3].

Проаналізувавши зміни податкового законодавства щодо ставки ПДФО, ми робимо висновок про перехід від прогресивної до пропорційної системи оподаткування доходів фізичних осіб, що свідчить про фіскальну спрямованість сучасної системи оподаткування та зниження регулюючого потенціалу даного податку.

Аналіз світового досвіду свідчить про широке застосування прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб з метою реалізації принципу соціальної справедливості.

Так, в Польщі податок на доходи фізичних осіб має прогресивну шкалу і розраховується за ставками у 18% та 32%, в Ізраїлі – 10, 20, 30, 45, 50%, в Японії – 5, 10, 20, 30, 40 і 50%. В Росії ставка податку на доходи резидентів становить 13%, а нерезидентів – 30%. В Болгарії з 2008 р. діє одна з нижчих у світі ставок податку на доходи фізичних осіб на рівні 10% для всіх категорій громадян. Окрім країн Східної Європи, низькі податки зберігаються в Гонконгу, Саудівській Аравії і Кувейті, а також в таких податкових гаванях, як Багамські острови і Бермуди [4].

У світовій практиці оподаткування доходів фізичних осіб широко застосовується такий інструмент податкового регулювання, який передбачає вирахування з бази оподаткування, в Україні цей інструмент представлений податковою соціальною пільгою (ПСП) [3]. Застосування ПСП в Україні дещо послаблює податковий тиск на малозабезпечені категорії населення, однак цей інструмент не відповідає світовим тенденціям соціальної та фіскальної політики, зокрема країн Європи і Америки, які

передбачають оподаткування «чистого доходу» шляхом звільнення від оподаткування мінімального розміру доходу, що забезпечує базові потреби особи на підтримання життєдіяльності.

Вважаємо, що надання ПСП повинно базуватись на «податковій платоспроможності» особи. Виходячи з визначення податку як обов'язкового платежу, під податковою платоспроможністю ми розуміємо фінансову спроможність особи щодо виконання податкового обов'язку за умови задоволення особистих мінімальних потреб.

Незважаючи на те, що застосування ПСП призводить до втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування, великого значення набуває регулювання рівня доходів малозабезпечених верств населення шляхом підвищення рівня наявних реальних доходів.

Таким чином, ПСП виступають визначальним вбудованим детермінантом прямого впливу на регулюючий та оберненого впливу на фіскальний потенціал ПДФО.

Податок на доходи фізичних осіб, як і сучасна податкова система України загалом, характеризується переважно фіскальною спрямованістю з незначним використанням інструментів податкового регулювання, однак саме вони виступають визначальними чинниками формування векторів державної політики щодо оподаткування доходів фізичних осіб.

**Висновки.** На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок про нагальну проблему сучасної системи оподаткування доходів фізичних осіб в частині впливу вбудованих детермінантів податку на доходи фізичних осіб переважно на фіскальний потенціал з нівелюванням регулюючого потенціалу. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо акцентувати увагу саме на вбудованих детермінантах ПДФО.

По-перше, стосовно об'єкту оподаткування слід вирішити питання доцільності оподаткування пенсійних виплат; по-друге, стосовно ставки оподаткування варто запровадити диференційовану систему ставок для окремих груп доходів; по-третє, стосовно податкової соціальної пільги слід внести зміни до методики її розрахунку шляхом щорічного коригування прожиткового мінімуму з урахуванням інфляційного фактору, а також запровадити надання податкової соціальної пільги у повному обсязі за критерієм «податкової платоспроможності» фізичної особи.

Напрямом подальших досліджень є визначення пріоритетних заходів щодо зміцнення регулюючого потенціалу податку на доходи фізичних осіб передусім через вбудовані детермінанти.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування пенсій: Закон України від 2 червня 2016 р. № 1411-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1411-19>.
2. Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту: Закон України; редакція від 24 березня 2016 р., підстава 965-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3551-12>.
3. Податковий кодекс України; редакція від 1 січня 2016 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kodeksy.com.ua/podatkovij\\_kodeks\\_ukraini/statja-14.htm](http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm).
4. Світовий досвід оподаткування. Матеріали прес-служби ДПА України за матеріалами Департаменту розвитку та модернізації державної податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid>.

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

### ANALYSIS OF POPULATION LENDING BY COMMERCIAL BANKS

Кілієвич Н.В.

студент,

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

*У статті розглядаються сутність кредитування населення та зміст кредитних операцій. Обґрунтовано сутність та значення кредитування населення. Досліджуються особливості процедури кредитування населення та аналіз умов кредитування. Проаналізовано проблеми організації кредитування та перспективи розвитку позики в майбутньому. Сформульовано пропозиції щодо основних напрямів покращення умов кредитування населення в Україні.*

**Ключові слова:** кредит, кредитування, кредитні операції, умови кредитування, комерційні банки, позичальник.

*В статье рассматриваются сущность кредитования населения и содержание кредитных операций. Обоснованы сущность и значение кредитования населения. Исследуются особенности процедуры кредитования населения и анализ условий кредитования. Проанализированы проблемы организации кредитования и перспективы развития ссуды в будущем. Сформулированы предложения по основным направлениям улучшения условий кредитования населения в Украине.*

**Ключевые слова:** кредит, кредитование, кредитные операции, условия кредитования, коммерческие банки, заемщик.

*The article deals with the essence of lending to households and the maintenance of credit operations. Substantiates the essence and importance of lending to households. The features of lending procedures and the analysis of credit conditions. The problems of credit organizations and the prospects of future loans. The proposals on the main directions of improving credit conditions of the population in Ukraine.*

**Keywords:** credit, crediting, credit operations, credit terms, commercial banks, borrower.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкових відносин у банківській сфері має забезпечити новий етап у розвитку банківської діяльності. Це є найбільш необхідним, складним завданням у вирішенні питань, пов'язаних з наданням послуг фізичним особам. У здійсненні таких перетворень провідне місце належить комерційним банкам. Вони є головними суб'єктами ринку, які забезпечують регулювання фінансово-кредитних відносин між юридичними і фізичними особами. Тому важливу роль у такій ситуації відіграють розвиток та вдосконалення обслуговування населення і надання йому послуг з боку комерційних банків, а саме кредитних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню кредитування населення комерційними банками присвячено багато наукових досліджень, серед яких слід назвати роботи А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацької, О.І. Кіреєва, О.Е. Кузьмінської, В.Б. Кириленко, Л.В. Недері, Л.О. Нетребчук, О.С. Полетаєвої, С.А. Плїсак, Н.П. Шульги, О.І. Барановського,

О.В. Васюренко, В.В. Корнєєва, А.В. Соколової та інших вчених-економістів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розгляд особливостей здійснення кредитування населення комерційними банками. З кожним клієнтом банки прагнуть до встановлення довгострокових партнерських відносин. З цією метою вони намагаються прогнозувати розвиток потреб клієнтів, розробляючи і пропонуючи повний спектр банківських послуг.

Кредитування населення з кожним роком набуває все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку банківської інфраструктури, насамперед кредитування населення, неможливий нормальний розвиток суспільства, а саме всіх його верств населення.

Кредитування населення тісно пов'язано з різноманітними економічними та соціальними показниками. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні

зрушення в економіці, причому ці зміни можуть справляти різний ефект, як позитивний, так і негативний. Саме тому для подальшого розвитку кредитування населення необхідно визначити зв'язок між ними та мінімізувати проблеми, які постають на шляху.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кредитні відносини комерційних банків з фізичними особами базуються на інтересах забезпечення надійності та фінансової стабільності, диверсифікації ресурсів і надходжень, зміцнення позицій кожного банку на перспективних сегментах роздрібного ринку. Надання кредитних послуг фізичним особам приводить до передачі банками коштів клієнтам у тимчасове користування за плату у вигляді процента.

В Україні можливість кредитування фізичних осіб була започаткована у ході банківської реформи, офіційною датою якої є березень 1991 р., коли було ухвалено Закон України «Про банки і банківську діяльність» [1]. Проте, незважаючи на наявність юридичної бази та можливість реалізації механізму надання індивідуальних позик, кредитування фізичних осіб упродовж досить тривалого періоду часу здійснював лише Ощадний банк України, а інші комерційні банки більш активно почали працювати в цьому напрямі лише з 2000 р.

Сьогодні частка кредитів, наданих фізичним особам у структурі кредитного портфеля банків України, з кожним роком зростає. Такий активний розвиток сектору споживчого кредитування пов'язаний з об'єднанням зусиль, що відбувається протягом двох останніх років. Торговельні підприємства зацікавлені у збільшенні обсягів продажів, банки – у збільшенні своїх кредитних портфелів [2, с. 178].

Кредитні операції – це відношення між кредитором і дебітором (позичальником) щодо наданих (одержаних) у тимчасове користування коштів, їхнього повернення й оплати. При цьому мається на увазі саме утримання дій учасників відношення, насамперед банківських робітників.

Операції комерційних банків з кредитування фізичних осіб можна віднести до активних операцій. Так, активні операції – це операції, за допомогою яких банки пускають в обіг свої ресурси з метою одержання прибутку. Їх можна розділити на дві групи: операції, пов'язані з наданням позичок, і операції, пов'язані з інвестиціями в цінні папери.

В рамках нашого дослідження розглянемо операції, пов'язані з наданням позичок. Основний предмет позичкових операцій – кредит (позичка) як визначена сума грошей, що видається (утворюється), повертається, оплачується відповідно до депозитних операцій – внеску (депозиту) як суми грошей і (або) інших цінностей (цінних паперів), що поміщається (застосовується), повертається, у необхідних випадках оплачується.

Комерційні банки банківської системи України на сучасному етапі виконують такий перелік

операцій з кредитування фізичних осіб, обумовлений керівними документами Національного банку України [3]: кредити на поточні потреби; фінансовий лізинг (оренда), що наданий фізичним особам; кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам; іпотечні кредити, що надані фізичним особам.

Установи комерційних банків надають кредити повнолітнім дієздатним громадянам України, які мають постійне джерело доходу. Основні напрями кредитної та процентної політики визначаються комерційним банком, у межах яких встановлюються об'єкти кредитування; максимальні розміри кредитів; мінімальні процентні ставки за кредитами; строки користування кредитом.

До основних умов кредитування фізичних осіб належать такі положення: операції проводяться тільки в межах вільних кредитних ресурсів у національній або іноземній валюті; банки виходять з необхідності поєднання своїх інтересів з інтересами вкладників та держави; для забезпечення власної стійкості операції проводяться з дотриманням встановлених Національними банком України економічних нормативів. Про видачу кредитів в іноземній валюті обов'язково повідомляється в Національний банк України; рішення про умови та порядок надання кредиту приймається колективно і визначається правилами банку; кредити надаються тільки платоспроможним і кредитоспроможним фізичним особам-позичальникам, які мають власні оборотні кошти; позики видаються на забезпечення потреб у сфері виробництва і сфері обігу фізичним особам; всі питання у кредитних взаємовідносинах будуються на договірній основі тощо.

Розміри кредитів, що надаються громадянам України, обмежуються граничними розмірами, встановленими комерційним банком для конкретного виду кредитів; платоспроможністю позичальника, його здатністю повністю й у встановлений строк повернути отриманий кредит; вартістю заставленого майна і цінних паперів, що можуть бути надані позичальником (іншою особою) для забезпечення повернення кредиту з урахуванням виду застави [4, с. 40].

Банк може надавати кредити всім кредитоспроможним фізичним особам-резидентам на придбання товарів широкого вжитку, транспортних засобів, оплату послуг, купівлю, будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт житла та інших об'єктів нерухомості, на задоволення інших поточних потреб.

Кредит надається після проведення банком ідентифікації позичальника, комплексного вивчення його кредитоспроможності та визначення рівня ризику кредитної операції.

Фізична особа-резидент, яка має намір отримати кредит, має задовольняти, зокрема, такі вимоги: бути кредитоспроможною (мати постійне джерело доходів) та підтвердити свою

кредитоспроможність; відповідно до вимог банку надати пакет документів; забезпечити виконання зобов'язань за кредитним договором заставою майна (майнових прав), порукою чи іншими формами забезпечення відповідно до вимог банку.

Кредити фізичним особам не надаються, якщо оцінка кредитоспроможності позичальника свідчить про високий ступінь ризику, в результаті чого кредитна операція буде класифікована як сумнівна чи безнадійна.

Розмір відсоткових ставок та порядок їхньої сплати встановлюються установою банку залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, що склалися на кредитному ринку.

Строк повернення кредиту визначається банком і позичальником у кредитному договорі та залежить від розміру кредиту й кредитоспроможності позичальника. Банк надає кредити фізичним особам у розмірах, що визначаються вартістю товарів і послуг, які є об'єктом кредитування [5, с. 275].

Надання кредитів здійснюється на підставі кредитних договорів, які укладаються індивідуальними позичальниками з установою банку за місцем проживання, за винятком кредитів на будівництво або купівлю індивідуальних житлових будинків (квартир), які надаються за місцем забудови або знаходження індивідуального житлового будинку (квартири).

Розмір процентної ставки за користування кредитом встановлюється установою банку самостійно залежно від вартості кредитних ресурсів, характеру наданого забезпечення, виду кредиту, попиту та пропозиції на кредитному ринку в конкретному регіоні й інших факторів з таким розрахунком, щоб сума одержаних від позичальника відсотків покривала витрати банку із залучення коштів, необхідних для надання кредиту, й забезпечувала рентабельну роботу установи банку [2, с. 185].

Рішення про надання кредиту приймається кредитним комітетом установи банку на підставі загального висновку кредитного підрозділу, який має враховувати висновки з цього питання служби безпеки, юридичної служби та підрозділу з управління ресурсами.

Фізичні особи погашають кредити шляхом перерахування коштів із поточного рахунка, вкладного (депозитного) рахунка, переказами через пошту або готівкою. Новий кредит надається лише за умови повної сплати заборгованості за раніше одержаними кредитами або за наявності додаткового ліквідного майна і реальних можливостей щодо своєчасного погашення кредиту й сплати процентів.

Нині на ринку склалися певні обмеження щодо кредитування фізичних осіб, спрямовані на зниження кредитних ризиків банків. Як правило, кредити не надають нерезидентам; неплатоспроможним фізичним особам із неза-

довільним фінансовим становищем; для погашення іншого кредиту чи заборгованості за кредитом фізичним особам-засновникам або керівникам підприємств, щодо яких є негативна інформація; за неспроможності клієнта надавати ліквідну заставу або інше забезпечення, що гарантувало би повернення кредиту і відсотків; клієнту, сукупний місячний дохід якого не забезпечує щомісячного повернення частки кредиту і сплати нарахованих відсотків; фізичним особам, які в період дії кредитного договору досягнуть пенсійного віку [6, с. 143].

Діють певні обмеження і щодо суми позики фізичним особам: її максимальний розмір може встановлюватися у вигляді абсолютної суми, відсотка від ринкової вартості забезпечення, відсотка від вартості товарів, на оплату яких береться кредит. Позичку надають за наявності у клієнта прописки в місті, де розташована установа банку.

Однією з важливих засад організації кредитування є принцип забезпеченості кредиту, що означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність фізичної особи-позичальника. Кредит надається під певне реальне забезпечення фізичної особи як позичальника: заставу (нерухомість, автотранспорт, цінні папери, обладнання, майнові права на депозити); гарантію та поручительство третіх осіб (фізичних і юридичних); заклад (ювелірних виробів, аудіо-, відеотехніки, побутової техніки тощо); страхове свідоцтво тощо. Банківський кредит, не забезпечений реальними цінностями, надається як виняток окремим фізичним особам, які мають давні ділові зв'язки з банком і високу платоспроможність.

До забезпечення кредитів, які надаються фізичним особам, висувуються такі вимоги: якщо майно є спільною власністю або придбане в період подружнього життя, то потрібна письмова згода одного з подружжя на передачу майна в заставу; не приймається у заставу житло, де прописані неповнолітні особи, пенсіонери та інваліди; не приймається у заставу житло, договір купівлі-продажу якого укладено менше як за 3 роки до отримання кредиту з огляду на ймовірність його оскарження колишнім власником у судовому порядку в межах строку позивної давності; майно, яке надається в заставу, підлягає обов'язковому страхуванню на користь банку, а договір застави – нотаріальному засвідченню.

**Висновки.** Враховуючи викладене, можна зробити такі висновки:

1) кредити населенню у будь-якій формі вираження мають багато специфічних рис, що пов'язані з особливостями сфери особистого споживання громадян;

2) цей вид позики відображає відносини між кредитором і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на



відміну від позик, які надаються суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів;

3) комерційні банки України здійснюють чотири види операцій з кредитування фізичних осіб, а саме кредити на поточні потреби, фінансовий лізинг, кредити за врахованими векселями та іпотечні кредити.

Крім того, слід відзначити, що фізичні особи, як правило, звертаються до позики, коли їм бракує власних коштів, тоді як юридичні особи часто використовують одержані позикові кошти

як джерело доходів. Повернення позиченої вартості у разі особистої позики відбувається не в результаті вивільнення коштів у позичальника, а внаслідок їх накопичення.

Аналіз особливостей кредитування населення та сутності кредиту загалом дає можливість зробити висновок, що банківський кредит для фізичних осіб є формою економічних відносин між банком та позичальником, яка передбачає надання населенню акумульованих в банку тимчасово вільних грошових коштів на умовах повернення, строковості, платності та забезпечення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III в редакції від 8 березня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T002121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html).
2. Дзюблук О.В. Банківські операції: [підручник] / О.В. Дзюблук. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
3. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: Постанова НБУ від 17 червня 2004 р. № 280 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>.
4. Шибалкіна В.В. Оптимальні умови кредитування / В.В. Шибалкіна // Банківська справа. – 1998. – № 4. – С. 39–41.
5. Савлук М.І. Вступ до банківської справи: [підручник] / М.І. Савлук. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.
6. Сидоренко В.А. Проблеми організації кредитного процесу в комерційних банках України / В.А. Сидоренко // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 3 (6). – С. 142–147.

## ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

### ECOLOGIZATION OF UKRAINIAN TAX LEGISLATION IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

**Коніна М.О.**

асистент кафедри фінансів та банківської справи,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Янковський В.А.**

студент,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

*Аналіз досвіду зарубіжних країн показав, що податки за забруднення навколишнього природного середовища мають короткостроковий характер, оскільки фактичні обсяги забруднення від суб'єктів господарської діяльності зменшуються. Досліджується ефективність сучасної системи екологічного оподаткування в Україні. У статті пропонується вдосконалення норм Податкового кодексу України щодо розширення бази обкладання екологічним податком з урахуванням досвіду європейських держав.*

**Ключові слова:** податкова система, екологічне оподаткування, екологічний податок, податкові пільги, євроінтеграція, забруднюючі речовини, реформування.

*Анализ опыта зарубежных стран показал, что налоги за загрязнение окружающей среды имеют краткосрочный характер, поскольку фактические объемы загрязнения субъектов хозяйственной деятельности уменьшаются. Исследуется эффективность современной системы экологического налогообложения в Украине. В статье предлагается совершенствование норм Налогового кодекса Украины относительно расширения базы обложения экологическим налогом с учетом опыта европейских государств.*

**Ключевые слова:** налоговая система, экологическое налогообложение, экологический налог, налоговые льготы, евроинтеграция, загрязняющие вещества, реформирование.

*On the basis of the experience of foreign countries found that taxes on environmental pollution are short term in nature, since actual volumes of pollution from economic agents reduced. The effectiveness of the modern system of Ukrainian environmental taxes was researched. The article contains propositions about Tax Code improvement regarding enlargement of the environmental tax base and taking into consideration the experience of European countries.*

**Keywords:** tax system, environmental taxation, environmental tax, tax credit, European integration, pollutants, reform.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі актуальним залишається питання щодо того, чи можна зробити економіку України більш стабільною, ефективною, конкурентоспроможною та більш екологічно безпечною. Ця проблема стоїть дуже гостро, бо вже минуло багато часу, коли держава могла дозволити собі підтримувати економіку за рахунок збільшення обсягів забруднюючих викидів і речовин в повітря, водні об'єкти тощо. Світова спільнота підвищує увагу до питання збереження навколишнього середовища через оптимізацію системи екологічних податків. Тобто першочерговим завданням для зростання економіки нашої країни є проведення реорганізації промислового сектору економіки, щоб він відповідав усім загальноприйнятим сві-

товим екологічно-безпечним стандартам. Таким механізмом є створення ефективного екологічного оподаткування, що буде стимулювати суб'єктів господарювання мінімізувати викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище та ставитися більш свідомо до природних ресурсів нашої країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню сутності екологічного оподаткування, його елементам, перевагам, недолікам та перспективам розвитку присвячено праці багатьох вчених, серед яких слід назвати таких, як О. Балацький, А. Пігу, У. Баумоль, Т. Галушкіна, В. Міщенко, П. Екінс, Х. Девені, О. Веклич.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас проблеми

екологічного оподаткування в країнах з трансформаційною економікою вивчені недостатньо, зокрема в Україні, в якій екологічне оподаткування з'явилося ще зовсім нещодавно і є не дуже розвиненим та ефективним.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у здійсненні аналізу ролі системи екологічних податків у забезпеченні доходів бюджету та регулюванні економіки, а також виокремленні основних векторів реформ у контексті сучасних тенденцій гармонізації податкового та екологічного законодавства в країнах ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вступ до Європейського Союзу є пріоритетним напрямом у внутрішній та зовнішній політиці України, досягнення чого можливо лише після проведення низки економічних та соціальних реформ. Так, згідно з Договором про партнерство та співпрацю між Європейським Співтовариством і Україною [1] та Законом «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [2] в нашій державі було задекларовано необхідність реформування податкової системи шляхом спрямування податкового навантаження із сфери виробництва на сферу споживання, а також на ресурсні та екологічні платежі, у зв'язку з чим запропоновано насамперед зменшити податкове навантаження на прибуток підприємств та фонд оплати праці, реформувати акцизний збір, ресурсні та рентні платежі, плату за забруднення навколишнього природного середовища [3, с. 154].

Перші згадки про впровадження екологічного податку можна знайти у працях А. Пігу, який запропонував впливати на поведінку винних у забрудненні навколишнього середовища, запроваджуючи відповідний податок, а також стимулювати природоохоронну діяльність через дотації [4]. А необхідність саме введення екологічних податків законодавчо була задекларована в Першій програмі дій ЄС з навколишнього середовища ще в 1975 році і передбачала реалізацію такого принципу, як «забруднювач платить» (стимулювання охорони навколишнього середовища шляхом введення екологічних податків та пропорційне зниження податкового навантаження на інші об'єкти (дохід, прибуток тощо) [5].

Директорат із податків і митних зборів Європейської Комісії розподіляє екологічні податки за сферою використання на сім таких основних груп:

1) енергетичні податки (на моторне паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію);

2) транспортні податки (податки на пройдені кілометри, акцизи під час купівлі авто, щорічний податок із власника);

3) плата за забруднення (емісії забруднюючих речовин в атмосферу та викиди у водні басейни);

4) плата за розміщення відходів (сюди належать платежі за розміщення відходів на звалищах, за їх переробку);

5) податки на низку спеціальних продуктів (упаковка, батареї, шини, мастильні масла тощо);

6) податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін середовища (речовини, що руйнують озоновий шар, і парникові гази);

7) податки на шумову дію; платежі за користування природними ресурсами (більшою мірою за користування водою) [6].

Екологічні податки поділяються на три групи залежно від виконуваних цільових функцій:

– перша група – це податки, що виконують фіскальну функцію, тобто мають на меті покриття витрат, що проводяться для екологічного регулювання, здійснюють надходження до бюджету країни;

– друга група займається відновленням навколишнього середовища (наприклад, плата за розміщення відходів);

– третя група екологічних податків виконує стимулюючу функцію, тобто має на меті змінити поведінку суб'єктів господарювання щодо викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище.

Виділяють переважно два основні підходи до побудови системи нормативно-правового регулювання екологічного оподаткування у європейських країнах. Згідно з першим підходом екологічні податки належать до акцизних податків та зборів. Це пояснюється тим, що акциз є непрямим податком на екологічно та соціально шкідливі товари і послуги (алкоголь, тютюн, пакувальні матеріали, гральний бізнес, розміщення відходів тощо). Головним у цьому підході є те, що процес адміністрування оптимізується і стає простим у своєму використанні, оскільки усі відповідні об'єкти оподаткування об'єднуються в одному виді податку – акцизі. Другий підхід передбачає встановлення поряд з акцизами податків на забруднення, паливо чи електроенергію, а також на різні групи шкідливих для довкілля товарів, тут податки мають назви, які відповідають об'єкту (наприклад податок на легкові автомобілі та мотоцикли у Латвії), і регулюються окремими законодавчими актами. Другий підхід застосовано і в нашому українському законодавстві – сферою дії екологічного податку охоплюється лише невеликий сегмент екологічного оподаткування – прямі податки на забруднення, деякі види палива та електроенергії [7, с. 19].

Зазначимо перелік деяких екологічних податків, що діють у різних світових та європейських країнах:

1) цивільний екологічний податок із платоспроможних громадян країни на подолання екологічних нестатків (Франція);

2) податок на вирішення глобальних, національних чи регіональних екологічних проблем,

прикладом такого податку є податок на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи;

3) податок на транзит через країну вантажів (в Україні на екологічні цілі передбачена тільки частина зазначеного податку);

4) екологічний податок на автомобілі (екологічна складова податку зазвичай вноситься в загальний податок за використання автомобіля, використовується в більшості країн Європи, а також у Канаді, Японії);

5) екологічний податок на повітряний транспорт вноситься в загальні ставки податку за здійснення цього виду діяльності в країні (Канада, США, Данія, Норвегія, Швеція) і за переліт через територію країн (є стандартною позицією міжнародних правил);

6) екологічний податок на конкретні групи товарів, зокрема мінеральні добрива (Норвегія, Швеція); пестициди (Данія, Франція, Угорщина, Португалія, Швейцарія тощо); пластмасова тара, упакування (Данія, Угорщина, Ісландія, Польща); шини (Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Польща); батарейки-акумулятори (Данія, Швеція, Японія); розчинники (Данія); мастила (Фінляндія, Франція, Норвегія);

7) екологічний податок на паливо, зокрема відповідно до наявності екологічно шкідливих компонентів: свинцю (у більшості країн); вуглецю (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія), сірки (Бельгія, Данія, Франція, Польща, Швеція), окислів азоту (Чехія, Франція, Польща, Швеція) [8, с. 75–76].

Проте функціонування принципу «хто більше забруднює, той більше платить» не є вирішенням забруднення навколишнього середовища та екологічних катастроф. Досвід зарубіжних країн, наприклад, США, показує, що система жорсткого контролю адміністративного нормування, техногенних впливів на навколишнє природне середовище з подальшими штрафами за порушення встановлених стандартів швидко вичерпує можливості покращення екологічної ситуації в регіоні і призводить до екологічної стагнації [9].

Також в багатьох країнах світу діють такі пільги для платників екологічних податків [10, с. 28–29]:

1) пільги, які найбільш повно враховують величину збитку від забруднень (так, у Німеччині застосовуються пільги до підприємств, що використовують установки спільного вироблення тепла й енергії, а в деяких випадках такі підприємства повністю звільняються від сплати енергетичного податку; у Швеції збір за електроенергію сплачується тільки великими виробниками електричної й теплової енергії; у Німеччині встановлено знижені ставки на електроенергію, отриману з поновлюваних джерел);

2) пільги, що стимулюють зниження негативного впливу на природне середовище (наприклад, у країнах ЄС використовується диференціація ставок за податком на вуглеводні,

зокрема, найвищий рівень податку передбачений для нафти, а для вугілля й електроенергії встановлені дуже низькі ставки); пільги, що враховують інтереси різних груп платників податків (вони спрямовані на підтримку конкурентоспроможності низькорентабельних секторів, які не в змозі сплачувати екологічні податки в повному обсязі; так, у Німеччині передбачений ряд пільг для підприємств із високим рівнем споживання енергії, зокрема для гірничодобувної й обробної промисловості, підприємств водо- і енергопостачання, будівництва ставка енергетичного податку знижена на 75%).

Екологічні податки займають важливе місце в податкових системах країн ЄС та постійно удосконалюються. Але водночас вони не є основними під час наповнення державного бюджету. У країнах ЄС, де експлуатація природних ресурсів є менш інтенсивною, надходження від цієї групи податків в останні 15 років мають стійку тенденцію до зростання (як за рахунок підвищення ставок податків, так і за рахунок розширення бази оподаткування). Так, питома вага екологічних податків в загальних податкових надходженнях залишається відносно незначною, досягає 7% та коливається від 3,5% (США) до 15,7% (Туреччина), для порівняння, надходження від оподаткування праці та капіталу у державах ЄС складають у середньому 62% загальних податкових надходжень [11, с. 15].

Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом, проте надходження від його реалізації становлять незначну частину доходів державного бюджету (рис. 1). Розвиток вітчизняного екологічного оподаткування гальмується через, те що встановлені дуже низькі ставки оподаткування, а перелік об'єктів екологічного податку дуже малий порівняно з розвиненими європейськими країнами.

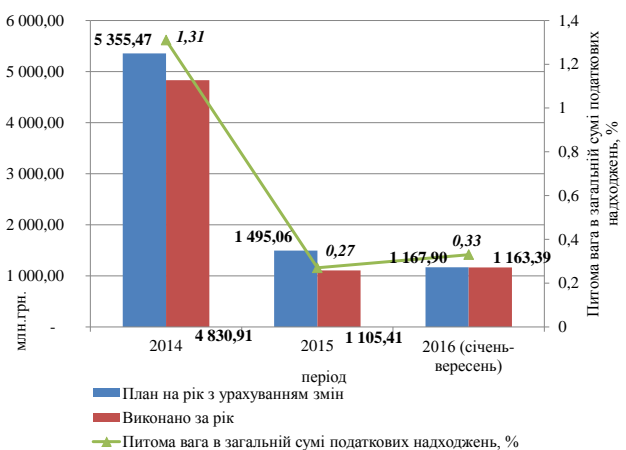


Рис. 1. Динаміка надходжень екологічного податку до державного бюджету України за 2014–2016 роки [19]

Згідно з Податковим кодексом України об'єктом та базою оподаткування екологічного податку є:

– обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

– обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;

– обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;

– обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та / або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк;

– обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій) [12].

Отже, проаналізувавши дані рис. 1, зазначимо, що у 2014 році надійшла найбільша сума від екологічного податку, а питома вага в загальній сумі податкових надходжень склала 1,31%. У 2015 році простежується найгірша ситуація з надходженнями коштів від екологічного податку – 1 105,4 млн. грн. (73,9%). Невиконання спричинено зменшенням сум декларування екологічного податку, що обумовлено зменшенням обсягів викидів, скидів та розміщенням забруднюючих речовин, зокрема у зв'язку із зменшенням обсягів виробництва; використанням енергетичного вугілля з меншим вмістом сірчистих сполук, в результаті спалення якого утворюється менша кількість забруднюючих речовин; впровадженням екологічних технологій, які забезпечують повне виключення або зменшення забруднення атмосферного повітря та водних об'єктів [13].

Протягом 2015–2016 років у нашій державі відбулося створення моделі фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування, згідно з якою: 1) кошти, отримані від екологічного оподаткування, надходять до Загального Державного бюджету у розмірі 20%; 2) до Спеціального фонду місцевих бюджетів України надходить 80% (55% до обласних бюджетів та 25% до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення) [14].

В табл. 1 наведені дані щодо надходжень грошових коштів від екологічного податку до місцевого бюджету на прикладі м. Краматорська за 2014–2015 роки [15].

Таблиця 1

**Аналіз надходжень сум екологічних податків до місцевого бюджету м. Краматорська за 2014–2015 роки, тис. грн.**

Рік	План на рік з урахуванням змін	Виконано за рік	Відсоток виконання до плану, %
2014	1 890,3	2 094,8	110,8
2015	1 634,1	1 662,1	101,7

Отже, проаналізувавши дані табл. 1, можна побачити, що протягом досліджуваного періоду

відбувається перевиконання плану надходжень від екологічного оподаткування до місцевого бюджету м. Краматорська, але перевиконання плану зменшилося на 432,7 тис. грн., або на 20,6%, у зв'язку зі зменшенням викидів забруднюючих речовин місцевими підприємствами.

Таким чином, збільшення надходжень до місцевих бюджетів дає змогу дотримуватися принципу «забруднювач платить», оскільки саме ці бюджети формують основну частку техногенного навантаження на довкілля країни, а використання цих коштів відбувається виключно на програми із захисту навколишнього середовища і фінансується із спеціального фонду.

Ефективність екологічного оподаткування повинна визначатися позитивними зрушеннями в динаміці забруднень, тому одними зі шляхів реформування вітчизняної системи екологічного оподаткування в умовах євроінтеграції є такі [9]:

1) Лімітування забруднення навколишнього природного середовища; з введенням в дію Податкового кодексу України було відмінено лімітні обсяги викидів, скидів та розміщення відходів, що дає змогу забруднювати навколишнє природне середовище без жодних обмежень, відповідно, суб'єкти господарської діяльності не прагнуть зменшувати свій негативний вплив на нього. Тому розмір екологічних податків доцільно було б обчислювати на основі лімітів забруднень (викидів, скидів, розміщення відходів) відповідно до дозволів на забруднення та фактичних обсягів забруднень. У разі відсутності у платника податку затверджених у встановленому порядку лімітів викидів, скидів та розміщення відходів слід застосовувати до такого суб'єкта господарювання штрафні санкції.

2) Запровадження пільгового оподаткування або взагалі звільнення від оподаткування суб'єктів господарювання, які мають позитивну динаміку в мінімізації забруднень або ж здійснюють реконструкцію / «зелену» модернізацію підприємства.

3) Імплементация принципу розширеної відповідальності виробника за забруднення навколишнього природного середовища в податкове законодавство України; Угодою про асоціацію між Україною та ЄС передбачено запровадження принципу розширеної відповідальності виробника в Україні протягом 5 років. Сьогодні в Україні підприємства не несуть відповідальності за утилізацію використаної упаковки, в якій знаходиться їхня продукція. Ситуація, що склалася, є критичною та загрожує екологічній безпеці країни. Тому згідно з запропонованим проектом для збирання та утилізації відходів будуть створені спеціальні акредитовані компанії, з якими підприємства укладатимуть договори щодо утилізації [16].

4) Застосування екологічних податків за «електронні» відходи. Згідно з офіційними даними в Україні щорічно продається 4 500 тонн акумуляторів та батарейок, які переважно вики-

даються на полігони побутових відходів. Саме ці види відходів несуть неабияку небезпеку для навколишнього середовища та людей [17]. ЄС запровадив широке законодавство щодо поводження з відходами, що привело до різкого зниження забруднення повітря, води та ґрунту в країнах ЄС за одночасного підвищення економічного зростання і створення робочих місць у сфері збору та переробки відходів. Перетворення відходів на ресурс є одним з найбільш важливих напрямів «циркулярної економіки», за розвиток якої виступає Європейський Союз [18].

В Україні, на відміну від країн ЄС, не існує узагальнюючого визначення такої категорії товарів, як електричне та електронне обладнання й устаткування. Відсутня класифікація і ВЕЕО. Чинний Класифікатор відходів ДК 005-9689 не відображає специфіку утворення ЕВ. На відміну від національної практики, в європейському Переліку відходів (List of wastes) ВЕЕО виділено в окрему підгрупу 16 02, що дає змогу проводити їх більш повний облік та ідентифікацію, а також податкове регулювання їх мінімізації. Тому одним із альтернативних шляхів реформування податкової системи є запровадження податку на відходи ЕЕО [9].

**Висновки.** Серед основних причин, які перешкоджають розвитку екологічного оподаткування в Україні, можна виокремити такі: перелік об'єктів оподаткування та ставки дуже малі порівняно з європейськими та світовими країнами, через що надходження до Державного та місцевих бюджетів складають незначну частку; немає чітких лімітованих штрафів за забруднення навколишнього середовища; відсутня

ефективна система пільг для суб'єктів екологічного оподаткування.

Для вирішення зазначених проблем треба запровадити такі кроки: 1) збільшити коло об'єктів оподаткування екологічним податком, включивши до нього виробництво та імпорту ряду енергоносіїв вугілля, коксу, а також тари, пакувальних матеріалів та інших шкідливих для довкілля товарів (аккумулятори, автомобільні шини, побутова техніка тощо) зі створенням системи важелів стимулювання безпечної утилізації та вторинної переробки шкідливих для довкілля товарів; 2) встановити ставки акцизного та екологічного податків до екологічно виправданого рівня, як у розвинених європейських країнах та економічно відчутного рівня для забезпечення виконання ними стимулюючої та природоохоронної функцій; 3) розробити більш гнучкий механізм для реалізації екологічного оподаткування на місцевому рівні; 4) вдосконалити механізм штрафних санкцій за забруднення навколишнього середовища; 5) запровадити систему пільг, що використовують провідні країни світу, це дасть поштовх для мінімізації забруднення навколишньої середовища підприємствами через встановлення ними більш безпечного та екологічно чистого обладнання.

Таким чином, удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні забезпечить прискорення зростання економіки нашої держави, збільшить можливості для фінансування державних програм щодо охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу, а також мінімізації забруднення навколишнього середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Договір про партнерство та співпрацю між Європейським Співтовариством та Україною від 14 червня 1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/eea/pca\\_ukraine.htm](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/eea/pca_ukraine.htm).
2. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18 березня 2004 року № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Скакун Ю. Правове регулювання екологічного оподаткування в Україні в контексті євроінтеграції / Ю. Скакун // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия: Юридические науки. – 2011. – Т. 24 (63). – № 2. – С. 154–159.
4. Pigou A.C. The economics of Welfare: Volume 1 / A.C. Pigou. – New York: Cosimo Classics, 2005. – 412 p.
5. Перша Програма дій Європейського Союзу з навколишнього середовища 1973 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/okr\\_sreda/6progr.htm](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/okr_sreda/6progr.htm).
6. Environmentally related taxes database / Офіційний сайт Європейського екологічного агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps>.
7. Романенко В. Екологічне оподаткування у країнах Європейського Союзу та в Україні: порівняльний аналіз / В. Романенко // Фінансове право. – 2013. – № 2 (24). – С. 18–20.
8. Мацієвич Т. Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу / Т. Мацієвич // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 71–78.
9. Авраменко Н. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні / Н. Авраменко, З. Шпильківська // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (1). – С. 58–63. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_2\(1\)\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(1)_14).
10. Кірієнко А. Використання податкових пільг в регулюванні стану навколишнього середовища / А. Кірієнко // Вісті Іркутської державної економічної академії. – 2014. – № 1. – С. 25–34.
11. Серебрянский Д. Европейский опыт ведения и функционирования системы экологического налогообложения: уроки для Украины / Д. Серебрянский, Ю. Ющенко // Вестник налоговой службы Украины. – 2009. – № 41. – С. 14–19.

12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

13. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/files/131201.pdf>.

14. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/index>.

15. Офіційний сайт Краматорської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.krm.gov.ua>.

16. В Україні планують запровадити принцип «забруднювач платить» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/08/15/483344>.

17. Негода В. Україна впроваджує стандарти ЄС у системі управління відходами електронного та електричного обладнання / В. Негода [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248908049&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248908049&cat_id=244276429).

18. Європейський Союз надасть допомогу Україні в управлінні відходами електричного та електронного обладнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eco-initiatives.org.ua/page/yevropejskij-sojuz-nadast-opomogu-ukrayini-v-upravlinni-vidhodami-elektrichnogo-ta-elektronnogo-obladnannja>.

19. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

УДК 336:368.025.6(477)

## УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

### MANAGEMENT OF FINANCIAL RISK INSURANCE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

**Корват О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

**Плахотя А.А.**

студентка фінансового факультету,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

*У статті розглянуто можливості використання страхування фінансових ризиків в Україні порівняно з країнами ЄС, проаналізовано тенденції змін на ринку страхування фінансових ризиків в Україні, запропоновано рекомендації для страхових компаній з управління розвитком страхових послуг зі страхування фінансових ризиків за умов економічної нестабільності.*

**Ключові слова:** страхування фінансових ризиків, управління розвитком страхових послуг, страхова компанія, економічна нестабільність.

*В статье рассмотрены возможности использования страхования финансовых рисков в Украине сравнительно со странами ЕС, проанализированы тенденции изменений на рынке страхования финансовых рисков в Украине, предложены рекомендации для страховых компаний по управлению развитием страховых услуг по страхованию финансовых рисков при условиях экономической нестабильности.*

**Ключевые слова:** страхование финансовых рисков, управление развитием страховых услуг, страховая компания, экономическая нестабильность.

*In the article the possibility of using financial risks insurance in Ukraine in comparison with EU countries was considered. The trends of changes in financial risks insurance on Ukraine market were analyzed. The recommendations for insurance companies considering management of the development of insurance services for financial risk insurance under the conditions of economic instability were proposed.*

**Keywords:** financial risk insurance, management of the development of insurance services, insurance company, economic instability.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стан економіки України з початком світової фінансової кризи кожного року погіршується. Сальдо фінансового результату підприємств (до оподаткування), згідно з даними Державної служби статистики України, 2014 року має від'ємний результат, а кількість суб'єктів ЄРДПОУ за період з 1 січня 2013 р. по 1 січня 2016 р. зменшилась на 16,4% [1]. Статистична інформація свідчить про несприятливе середовище для розвитку бізнесу, а також високий рівень фінансових ризиків, зокрема ризиків неплатежу, невиконання контрагентами договірних зобов'язань, втрати доходів, неодержання очікуваних прибутків як для суб'єктів господарювання так і для громадян. Гострота проблеми

посилюється кризовим станом фінансової системи України, що підвищує ймовірність і силу впливу фінансових ризиків у разі їх настання.

Відомо, що страхування широко використовується у всьому світі як інструмент зниження рівня ризиків. Але в умовах економічної нестабільності діяльність страхових компаній зі страхування фінансових ризиків сама стає вразливою до несприятливих подій, зокрема до можливої антиселекції договорів страхування у страхових портфелях страховиків, зниження платоспроможного попиту страхувальників з одночасним збільшенням конкуренції між страховими компаніями. Тому страховики, які здійснюють цей вид страхування під час криз, мають потребу у розробленні та запровадженні управлінських заходів, спрямованих на збере-



ження обсягів надання страхових послуг і їх рентабельності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання розвитку страхування фінансових ризиків в Україні широко вивчаються науковцями. Їх досліджували Д. Ваніна [2], С. Журавка [3], М. Клапків [4], О. Кузьменко [5], Н. Лисенкова [6], Г. Минкіна [7], О. Павлова [8], С. Сєміколенова [9], О. Тимошенко [10]. Наукові роботи зазначених авторів присвячені насамперед визначенню сутності фінансових ризиків, окремим теоретичним і практичним аспектам їх страхування з позицій підприємців і страхових компаній, напрямам удосконалення регулювання цієї сфери діяльності.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Слід відзначити, що у дослідженнях практично не висвітлюються проблемні аспекти діяльності страхових компаній зі страхування фінансових ризиків та їх менеджменту в умовах нестабільної економічної ситуації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз умов здійснення страхування фінансових ризиків в Україні, а також розробка практичних рекомендацій з управління страховиками розвитком послуг зі страхування фінансових ризиків під час економічної нестабільності.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначення поняття «фінансовий ризик» у дослідженнях вітчизняних науковців настільки суперечливе, що їх результати приводять більше до запитань, ніж відповідей. З метою обґрунтування сутності фінансового ризику доцільно з'ясувати, пов'язаний цей ризик лише з операціями у фінансово-кредитній сфері, фінансовими угодами, фінансовою діяльністю, або він характеризується втратами фінансових ресурсів і збитками під час будь-якої іншої діяльності [2, с. 184; 5, с. 174]. Для вирішення цієї проблеми доцільно вивчити багаторічний європейський досвід страхування та дослідити умови страхування, що регулюються законодавством України.

Згідно з Директивою 2009/138/ЄС Solvency II до ризиків фінансових втрат, які покриваються за 16 класом страхування, не пов'язаним зі страхуванням життя, відносять ризики безробіття, недостатності загальних доходів, поганої погоди, втрати прибутків, тривалих загальних витрат, непередбачуваних торгових витрат, втрати ринкової вартості, втрати оренди або зниження прибутків, інших непрямих торгових збитків, інших фінансових збитків, не пов'язаних із торгівлею, інших форм фінансових збитків [11, додаток I].

Характеристика та класифікаційні ознаки видів добровільного страхування, затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 9

липня 2010 р. № 565, [12] визначають страхування фінансових ризиків як вид страхування, за яким предметом договору страхування є майнові інтереси, що не суперечать закону, пов'язані зі збитками під час здійснення господарської діяльності. Цей вид страхування, згідно з вищезазначеним нормативним документом, може покривати збиток внаслідок перерви в господарській діяльності, порушення договірних зобов'язань (невиконання або неналежне виконання контрагентом договірних зобов'язань перед страхувальником), припинення права власності на майно, неможливості здійснення подорожі (поїздки) з причин, визначених у правилах та договорі страхування, непередбачених фінансових витрат (за винятком судових витрат та збитків, пов'язаних з втратою багажу під час поїздки) та фінансових збитків, пов'язаних із ризиками здійснення операцій з використанням платіжних карток [12].

Таким чином, в українській і європейській практиці страхування до фінансових ризиків належать ризики діяльності фізичних і юридичних осіб, що пов'язані як з фінансовими операціями, так і з можливим недоотриманням загальних доходів чи прибутку, а також неочікуваними витратами. При цьому кредитні ризики, ризики порук та судових витрат, які також за сутністю можна віднести до фінансових, виділені в окремі види (класи) страхування.

Порівняння характеристики та класифікаційних ознак видів добровільного страхування [12] з класифікацією ризиків Директиви 2009/138/ЄС Solvency II дає змогу виокремити такі суперечності.

1) Європейська класифікація до страхування фінансових ризиків відносить ризики непрямих збитків. Відомо, що з точки зору практики страхування страховому відшкодуванню підлягають перш за все прямі втрати, а непрямі збитки покриваються лише у разі, якщо це передбачено умовами договору страхування [13]. У національній практиці непрямі збитки, що виникли внаслідок настання страхових подій, відшкодовуються також і за іншими видами страхування, наприклад, за страхуванням від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ [12].

2) Згідно із законодавством України страхування інвестицій виділено в окремий вид, але в країнах ЄС ризики, пов'язані з інвестиціями, страхуються як фінансові.

3) Страхові компанії України, на відміну від європейських страховиків, мають обмежені можливості щодо страхування фінансових ризиків, зокрема вони не можуть приймати на страхування ризики безробіття, недостатності доходу, втрати прибутку, втрати ринкової вартості.

Незважаючи на зазначені вище проблеми, за статистичною інформацією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [14], добровільне страхування фінансових ризиків у структурі страхового ринку України займає доволі

значну частку – у середньому 14% страхових платежів та 18% страхових виплат протягом 2009–2015 рр. з більш ніж 60 видів добровільного та обов'язкового страхування, не страхування життя [13]. Слід відзначити, що частка страхування інвестицій на страховому ринку України практично дорівнює нулю. Це свідчить про доцільність об'єднання страхування інвестицій зі страхуванням фінансових ризиків, як прийнято у європейському законодавстві.

Для вирішення завдань дослідження проаналізуємо тенденції здійснення страхування фінансових ризиків протягом кризового періоду на основі консолідованих звітних даних страхового ринку України [14]. На рис. 1–5 представлена динаміка страхових платежів, страхових виплат і їх структури, кількості укладених договорів страхування, врегульованих страхових випадків, середніх тарифів та збитковості страхових сум, середніх та максимальних розмірів страхових сум і страхових виплат.

Страхові платежі та укладені договори страхування зі страхування фінансових ризиків протягом 2009–2015 рр. (рис. 1) мають тенденцію до зростання, на відміну від кількості страхових випадків та обсягів страхових виплат.

Порівняння динаміки змін середнього страхового тарифу (валових страхових платежів, поділених на загальний обсяг відповідальності) з показником збитковості страхових сум (страхових виплат, поділених на загальний обсяг відповідальності), представлено на рис. 2, дає змогу візуалізувати дисбаланс між рівнем зобов'язань сторін за договорами страхування: страхувальників – зі сплати страхових платежів, а страховиків – зі виплати відшкодувань, а саме значне завищення тарифних ставок.

Графічний аналіз факторів зміни обсягів валових страхових платежів (кількості договорів, страхового тарифу та середньої страхової суми) на рис. 1–4 показує, що основною причиною зростання внесків зі страхування фінансових ризиків протягом досліджуваного періоду є збільшення кількості укладених договорів. Слід відзначити тенденцію до зростання кількості договорів і надходжень платежів від фізичних осіб-страхувальників. Скорочення платежів від перестраховувальників (рис. 2) у 2012 р. було тимчасовим: протягом 2013–2015 рр. їх розміри поступово відновились до величини 2009–2010 рр.

На рис. 1, 4, 5 можна побачити тенденцію до скорочення страхових виплат за рахунок зни-



Рис. 1. Динаміка страхових платежів, виплат, кількості договорів та страхових випадків за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні

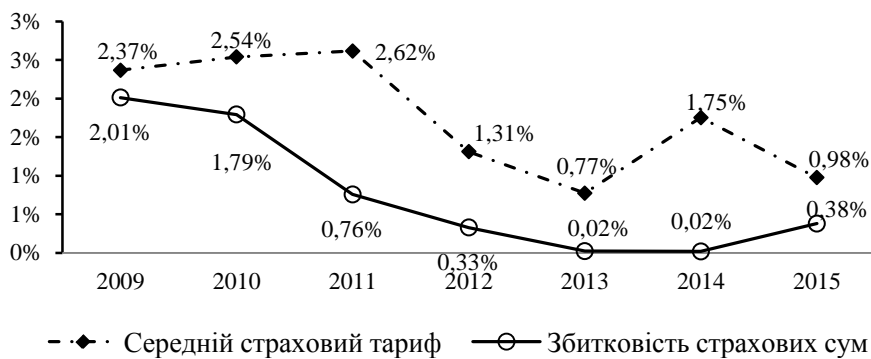


Рис. 2. Динаміка середнього страхового тарифу та збитковості страхових сум за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні

ження середньої страхової виплати та зменшення страхових виплат перестраховальникам. Загалом нестабільні розміри і структура виплат (рис. 1, 5), а також значний розкид страхових сум і страхових виплат між середньою і максимальною (рис. 4) свідчать про високий страховий (технічний) ризик діяльності зі страхування фінансових ризиків [15, с. 11]. Слід також відзначити існування проблеми заборгованості

страхових компаній за страховими виплатами (рис. 5).

Аналіз операцій з перестраховання за страхуванням фінансових ризиків представлений на рис. 6–7.

Розміри страхових платежів, переданих у перестраховання, нестабільні за досліджуваний період (рис. 6). У середньому їх частка дорівнювала 49%. Динаміка структури платежів, що



Рис. 3. Динаміка структури страхових платежів за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні



Рис. 4. Динаміка середніх і максимальних страхових сум та страхових виплат за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні

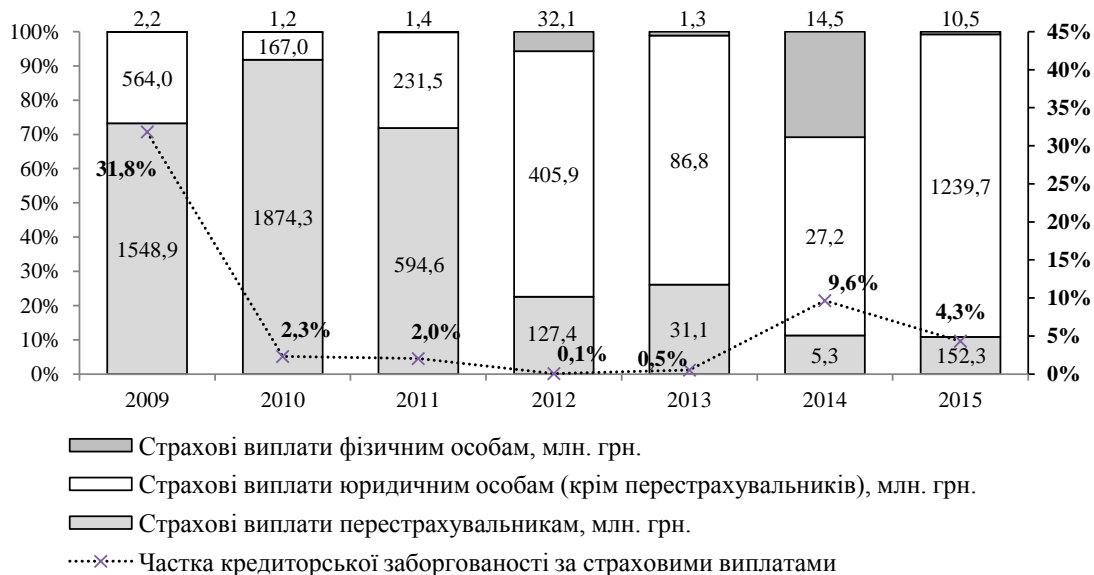
передаються у перестраховання, свідчить про відносно невеликий обсяг операцій з нерезидентами і їх поступове збільшення.

Загалом обсяги операцій з перестраховання, які представлені на рис. 6–7, показують значні коливання та нестабільність. Частка виплат перестраховиків у страхових виплатах (рис. 7) змінюється сильніше, ніж частка премій, що передається у перестраховання (рис. 6). Якщо проаналізувати ефективність перестраховання (відношення частки виплат, компенсованих перестраховиками, до страхових премій, сплачених перестраховикам) за період 2009–2015 рр., то можна побачити, що вона вища з нерезидентами, ніж на внутрішньому ринку, майже у 4 рази. Загальну ефективність перестраховання можна також оцінити за показником рівня чистих виплат (відношення страхо-

вих виплат за вирахуванням частки, компенсованої перестраховиками, до страхових платежів за вирахуванням частки, сплаченої перестраховикам), представленим на рис. 8.

Значна розбіжність між рівнем виплат і рівнем чистих виплат у 2009–2010 рр. (рис. 8) свідчить про збитковість операцій з перестраховання перш за все за рахунок неефективності внутрішнього перестраховання.

Динаміка показника рівня виплат (рис. 8) дає змогу проаналізувати адекватність страхових тарифів. Для цього рівень виплат порівнюється з нормою виплат, яка обчислюється як 100% мінус норматив витрат на ведення справи. Слід зазначити, що норматив витрат на страховому ринку України встановлюється переважно в межах 20–40% страхових внесків, тобто норма виплат дорівнює 60–80%. Рівень виплат, який



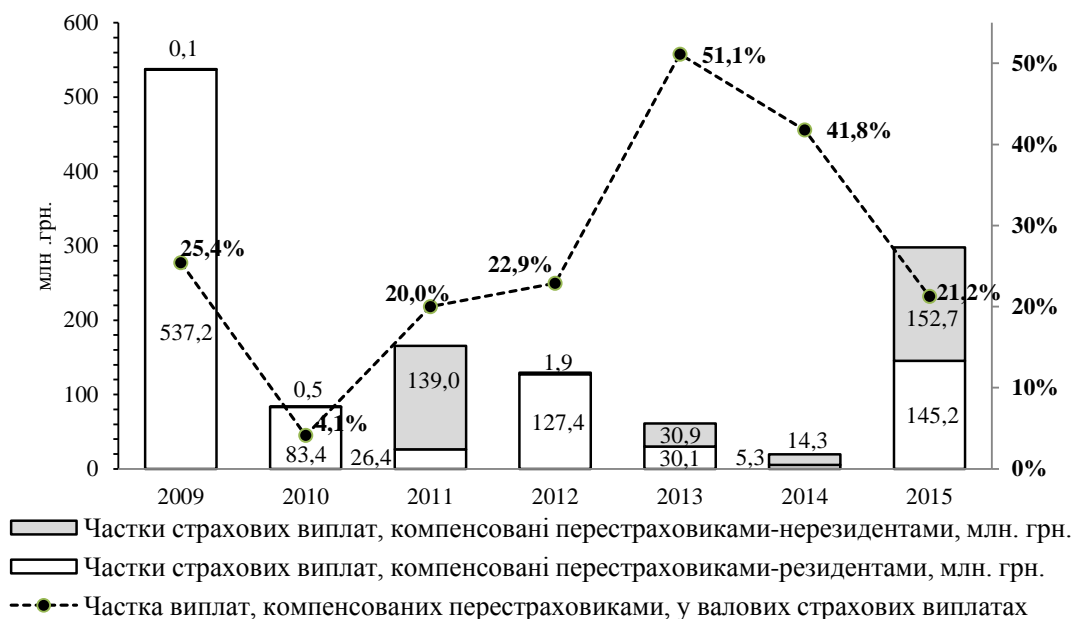
**Рис. 5. Динаміка структури страхових виплат за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні**



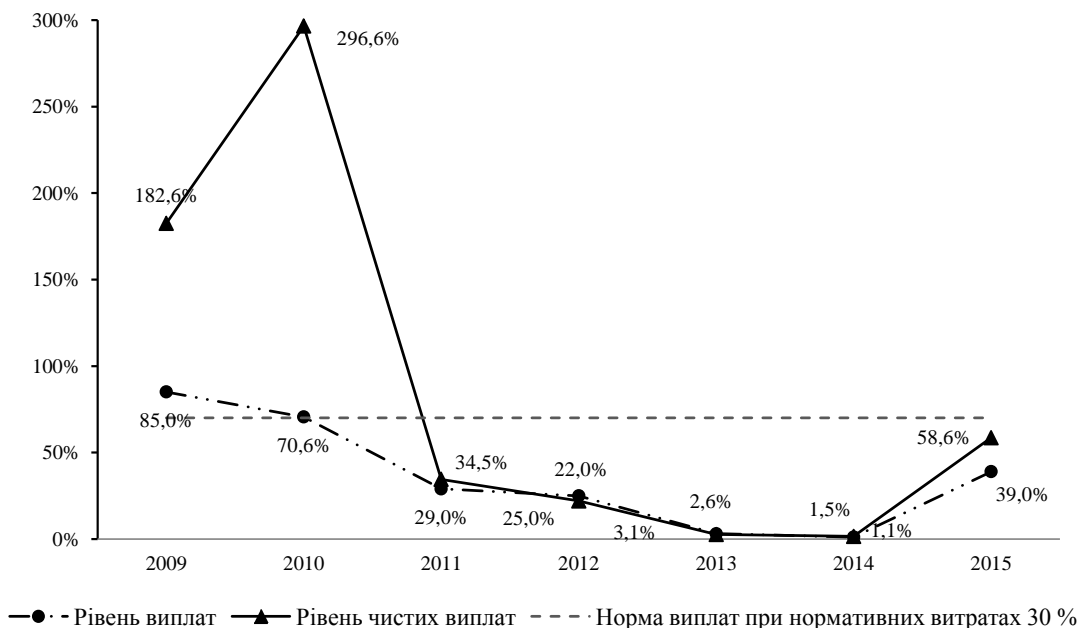
**Рис. 6. Динаміка частки страхових платежів, які передаються у перестраховання, за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні**

набагато нижче норми у 2011–2014 рр., свідчить про те, що страхові тарифи за страхуванням фінансових ризиків у цей період було завищено. Можна допустити, що основною причиною такого стану справ був високий рівень невизначеності у здійсненні цього виду страхування, який ретроспективно спостерігається на рис. 1, 4, 5, 7. Крім того, завищення тарифів могло бути викликане використанням страховальниками цього виду страхування для «оптимізації оподаткування, вивозу капіталу за кордон» [9, с. 93] та інших «фінансових схем» [3, с. 24].

Підтвердження чи спростування цих припущень є завданням державного наглядового органу, а виявлені за результатами аналізу консолідованих звітних даних проблеми зі страхуванням фінансових ризиків можуть бути вирішені через державне регулювання. Незважаючи на те, що згідно із законодавством України не допускається «будь-яке централізоване регулювання (уніфікація, обмеження, обов'язковість тощо) розмірів страхових платежів (тарифів) і страхових сум (страхового відшкодування), умов укладання страхових договорів, взаємоді-



**Рис. 7. Динаміка частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками, за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні**



**Рис. 8. Динаміка показників рівня виплат та рівня чистих виплат за добровільним страхуванням фінансових ризиків в Україні**

носин страховика і страхувальника» [13], держава може впливати на цінову (тарифну) політику страховиків і умови страхування, зокрема, через гармонізацію національного законодавства з Директивами ЄС, гарантуючи «ефективний розвиток страхових послуг та захист інтересів страхувальників» [13].

А страхові компанії, що здійснюють страхування фінансових ризиків під час економічної нестабільності, зацікавлені в економічних результатах страхових операцій та збільшенні обсягів страхування. Аналіз статистичної інформації страхового ринку України дає змогу сформулювати рекомендації страховим компаніям з менеджменту страхових послуг.

Як було встановлено, страховики, здійснюючи страхування фінансових ризиків в умовах кризи, наражаються на високий рівень технічного ризику страхової діяльності. Його зниження може бути досягнуто за рахунок таких заходів:

1) більш обережне прийняття ризиків на страхування, зміна підходів до андеррайтингу на більш детальну оцінку ризиків з метою недопущення антиселекції у страховому портфелі;

2) збалансування обсягів відповідальності у страховому портфелі шляхом непропорційного перестраховання, а також обмеження страхових сум, що приймаються на страхування;

3) зниження виплат за подіями, які мають суб'єктивний характер, через встановлення франшиз і виключень зі страхових випадків;

4) формування страхових резервів коливань збитковості та катастроф.

Окрему увагу під час управління розвитком страхових послуг страхові компанії мають приділяти умовам договорів страхування. Через те, що середній страховий тариф за страхуванням фінансових ризиків завищено, можна було б рекомендувати страховикам прагнути дотримуватися врівноваженості інтересів сторін страхових відносин під час існування «протилежності цілей страховиків і страхувальників» [9, с. 94]. Це буде підвищувати рівень довіри до страхових компаній і збільшувати попит на страхування.

Довіра до страховиків залежить перш за все від своєчасних і об'єктивних страхових виплат, які здійснюються за договорами страхування, тому скорочення строків врегулювання страхових претензій буде позитивно впливати на задоволеність клієнтів. Крім того, страхувальники мають бути чітко проінформовані щодо умов страхування. Нерозуміння особливостей страхових послуг навіть у разі правомірних дій страхової компанії може привести до негативного ставлення споживачів.

Для більш ефективного просування страхових продуктів в умовах кризи доцільно застосовувати заходи, які запропонував О. Хмелевський [16, с. 108]: пропозиція комбінованих послуг, приєднання додаткових послуг, урізно-

манітнення скидок і бонусів, розвиток нестандартних та нових продуктів. Можна навести такий приклад нестандартного продукту, як мікрострахування від фінансових збитків, пов'язаних з використанням платіжних карток. Загалом мікрострахування використовується для захисту майнових інтересів фізичних осіб з низькими доходами, тому рентабельність таких продуктів є низькою [17, с. 24–25]. Проте через мікрострахування страхові компанії в умовах кризи можуть здійснювати популяризацію страхових послуг та підвищувати довіру споживачів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. У ході дослідження було з'ясовано, що фінансовими ризиками слід вважати ризики діяльності фізичних і юридичних осіб, що пов'язані як з можливими збитками за фінансовими операціями, так і з можливим недоотриманням загальних доходів, прибутку чи неочікуваними втратами. Фінансові ризики можуть підлягати страхуванню за декількома видами страхування, але нормативно-правові акти України обмежують можливість страхових компаній у цьому страхуванні порівняно із законодавством ЄС.

Збільшення обсягів страхування фінансових ризиків під час кризи в Україні підтверджує наявність попиту на ці послуги. Аналіз консолідованих звітних даних страховиків України дав змогу виявити тенденцію до зростання страхових платежів та кількості договорів страхування, завищення страхових тарифів, високу частку і неефективність перестраховання у перестраховиків-резидентів, нестабільність розмірів і структури страхових виплат, існування заборгованості страхових компаній за страховими виплатами.

З метою розвитку страхування фінансових ризиків під час економічної нестабільності з урахуванням виявлених проблем для страхових компаній було запропоновано заходи з управління страховими послугами, які можна об'єднати за такими напрямками:

1) зниження рівня технічного ризику страхової діяльності;

2) дотримання рівності інтересів сторін страхових відносин;

3) розширення спектру послуг та підвищення якості їх надання.

Слід погодитись з Д. Ваніною в тому, що управління фінансовими ризиками є однією з найменш досліджених сфер [2, с. 184]. Це твердження можна віднести і до страхування фінансових ризиків. Враховуючи високу потребу споживачів у цьому виді страхових послуг, доцільно спрямовувати наукові дослідження на ґрунтовне вивчення світового досвіду зі страхування фінансових ризиків та його державного регулювання з метою розробки практичних рекомендацій для суб'єктів страхових відносин і регуляторних органів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org>.
2. Ваніна Д. Деякі аспекти страхування фінансових ризиків в Україні / Д. Ваніна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 183–187. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2015\\_1\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_1_28).
3. Журавка О. Проблемні аспекти страхування фінансових ризиків в Україні / О. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Т. 20. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 16–24.
4. Клапків М. Страхування фінансових ризиків: [монографія] / М. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка; Карт-бланш, 2002. – 570 с.
5. Кузьменко О. Нові тенденції у страхуванні фінансових ризиків / О. Кузьменко // Нові вектори розвитку страхового ринку України: [монографія]. – Суми: Університетська книга, 2012. – С. 170–188.
6. Лисенкова Н. Страхування фінансових ризиків / Н. Лисенкова // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 4. – С. 196–201.
7. Минкіна Г. Розвиток страхування фінансово-кредитних ризиків в Україні / Г. Минкіна // Наукові праці Полтавської державної академії. – 2013. – № 2. – Т. 2. – С.178–184.
8. Павлова О. Фінансові ризики: страхування та управління ними / О. Павлова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 917–922. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [global-national.in.ua/archive/5-2015/186.pdf](http://global-national.in.ua/archive/5-2015/186.pdf).
9. Семіколенова С. Проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків в Україні / С. Семіколенова, А. Грабар // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2013. – Т. 146. – С. 91–95. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NaUKMAe\\_2013\\_146\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NaUKMAe_2013_146_19.pdf).
10. Тимошенко О. Страхування фінансових ризиків як фактор забезпечення фінансових ресурсів підприємства / О. Тимошенко // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 135–143. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros\\_2013\\_71\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_71_16.pdf).
11. Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II\\_ukr.do.c](http://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II_ukr.do.c).
12. Про затвердження Характеристики та класифікаційних ознак видів добровільного страхування: Розпорядження Держфінпослуг України від 9 липня 2010 р. № 565 (зі змінами станом на 13 серпня 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1119-10>.
13. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 86/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
14. Консолідовані звітні дані страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
15. Корват О. Ризики діяльності страховика / О. Корват. – Х.: ТОВ «Рейтинг», 2008. – 20 с. – (Препр./ХДТУБА).
16. Хмелевський О. Страхування за умов фінансової кризи: тенденції розвитку та елементи похвалення / О. Хмелевський // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 2. – Т. 1 – С. 106–109.
17. Шірінян Л. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути?: [монографія] / Л. Шірінян, А. Шірінян. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.

УДК 342.5:347.441

## ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

### THE PROBLEMS OF PENSION INSURANCE SYSTEM IN UKRAINE

**Самошкіна І.Д.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів,  
Сумський національний аграрний університет

*У статті досліджено механізм функціонування системи пенсійного страхування в Україні. Виявлено проблеми, що заважають успішному розвитку трирівневої системи пенсійного забезпечення, а саме негативні демографічні тенденції, що ускладнюють ситуацію з пенсіями, тому що кожен рік працюючі повинні підтримувати все більшу кількість пенсіонерів. Доведено, що питання створення оптимальної моделі пенсій стає все більш актуальним. Обґрунтовано напрями вдосконалення функціонування української пенсійної системи.*

**Ключові слова:** пенсійне забезпечення, пенсійна система, пенсійний вік, соціальне страхування, пенсійна реформа, демографічна ситуація, недержавні пенсійні фонди, пенсіонер, видатки на державні пенсії.

*В статье исследован механизм функционирования системы пенсионного страхования в Украине. Выявлены проблемы, мешающие успешному развитию трехуровневой системы пенсионного обеспечения, а именно негативные демографические тенденции, осложняющие ситуацию с пенсиями, потому что каждый год работающие должны поддерживать все большее количество пенсионеров. Доказано, что вопрос создания оптимальной модели пенсий становится все более актуальным. Обоснованы направления совершенствования функционирования украинской пенсионной системы.*

**Ключевые слова:** пенсионное обеспечение, пенсионная система, пенсионный возраст, социальное страхование, пенсионная реформа, демографическая ситуация, негосударственные пенсионные фонды, пенсионер, расходы на государственные пенсии.

*Development of financing the mechanism of functioning of the Ukrainian pension insurance system is considered. The problems that impede the successful development of a three-tier pension system are identified. The issue of creating of an optimal model of retirement pensions is becoming urgent. Negative demographic trends complicate situation with pensions, because each year workers need to support the increasing number of retired people. The goal of the article is to justify the directions of improving the Ukrainian pension system.*

**Keywords:** pension system, retirement age, social insurance, pension reform, the demographic situation, private pension funds, a pensioner, spending on state pensions.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Особливе місце в системі соціального страхування України посідає пенсійне забезпечення, рівень якого є показником економічного та соціального становища населення. В умовах переходу до ринкових відносин проблема пошуку оптимальної моделі пенсійного забезпечення стає однією з найгостріших. Зниження ефективності господарювання і спад виробництва, низький рівень заробітної плати, висока інфляція на початку економічних реформ призвели до різкого зменшення реальної ваги пенсій [1, с. 232]. Платіжна криза і складний фінансовий стан суб'єктів господарювання зумовили несвоєчасну і неадекватну виплату внесків на пенсійне забезпечення, а також зростання заборгованості з виплати пенсій населенню.

Подальше блокування пенсійної реформи мало б надзвичайно негативні наслідки для держави і людей. Спроби підвищити пенсії до рівня 50–60% заробітної плати без запровадження пенсійної реформи тільки шляхом збільшення нарахувань на фонд оплати праці до 60–70% стали б непосильним тягарем для економіки. Ситуація погіршується ще й у зв'язку з очікуваним прогнозованим загостренням демографічної ситуації, яка характеризується терміном «старіння нації». Це означає збільшення частки пенсіонерів у структурі населення держави. Тобто з часом кожен працівник буде утримувати більшу кількість пенсіонерів. В Україні демографічна ситуація є однією із найскладніших у Європі. Якщо на початку 60-х років ХХ ст. населення України старше 60 років становило 11%, то сьогодні його чисельність майже подвоїлася і починаючи з 2011 р. почне стрімко зростати до рівня майже 30% населення держави



[2, с. 153]. Пік демографічного навантаження буде досягнуто у 30-х роках XXI ст.: на 10 осіб працездатного віку припадатиме 11 пенсіонерів (тобто один працюючий практично утримуватиме одного пенсіонера). Таким чином, стає очевидно необхідність розроблення концептуально нових напрямів удосконалення системи пенсійного забезпечення України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем, пов'язаних із пошуком оптимальної моделі пенсійного забезпечення громадян, присвятили наукові праці такі вчені, як С.В. Рогачов, Н.М. Гуменюк, Б.О. Зайчук, Е.М. Лібанова, П.М. Макаренко, Ю.В. Пасічник, І.Л. Сазонець, В.О. Скоропадська, В.М. Шумський та ін. Проте низка проблем, пов'язаних із функціонуванням системи пенсійного забезпечення, потребують додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення пенсійного забезпечення громадян України. Для проведення дослідження необхідно вирішити такі завдання:

- узагальнити іноземний досвід організації систем пенсійного забезпечення;
- проаналізувати процес функціонування пенсійної системи в Україні;
- обґрунтувати альтернативні форми пенсійного забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих результатів дослідження. У Загальній декларації прав людини визначено право кожної людини на такі життєво необхідні речі, як їжа, одяг, житло, медичний догляд та соціальне обслуговування [3, с. 237], що забезпечують здоров'я і добробут людини та її сім'ї, та право на забезпечення в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів для існування через обставини, які від неї не залежать.

Пенсійне забезпечення, що здійснюється в межах системи соціального забезпечення, регулюється міжнародними конвенціями Міжнародної організації праці (МОП), які є набором певних критеріїв для внесення змін до національного законодавства.

Держави, що ратифікували зазначені конвенції, беруть на себе зобов'язання включити їх положення до своїх законодавчих актів і мати як мінімум три види пенсій із сукупності всіх видів пенсій та допомоги з безробіття, а також зобов'язуються у відповідних випадках встановити норми мінімальних розмірів пенсій, компенсацій та медичної допомоги, а також рівня мінімального охоплення певної частини населення.

На нашу думку, існують чотири способи матеріального забезпечення людей пенсійного віку: по-перше, вони можуть продовжувати працювати поряд із молодими; по-друге, їх може взяти на своє забезпечення родина; по-третє,

ця категорія населення може одержувати пенсію; по-четверте, якщо є можливість, жити на раніше зароблені заощадження.

Зазначимо, що пенсійне забезпечення фактично відіграє серйозну роль тільки у високо-розвинених і частині середньорозвинених країн. У решті країн суспільство ще не переробило традиційний підхід, за яким діти утримують своїх літніх батьків, а ті намагаються працювати до останнього подиху.

Істотне підвищення рівня державного пенсійного забезпечення в розвинених країнах призвело до того, що фінансове навантаження, пов'язане з утриманням людей похилого віку, істотно зросло. На початку 90-х років XX ст. видатки держав Заходу на виплату державних пенсій становили досить значну частку ВВП. Наприклад, в Австрії видатки на державні пенсії становили близько 15%, в Італії – 14,2%, у Франції – 13,3%, у Німеччині – 12,3%, у Швеції – 11,3%, у США – 6,9%, у Великій Британії – 6,4%, у Канаді – 6,0%, в Японії – 5,7%.

Сучасні системи пенсійного забезпечення, що функціонують у різних країнах, не схожі між собою, тобто немає таких країн, пенсійні системи яких збігаються за принципами та організаційними засадами функціонування, методами оподаткування та приборкання інфляційних процесів, правилами, що регламентують пенсійні внески та виплати, тощо. Кожна з пенсійних систем відповідає рівню та стабільності економічного розвитку країни, її масштабам, традиціям, ступеню організованості найманих працівників. Національні пенсійні системи постійно адаптуються до нових соціально-економічних умов і демографічних особливостей населення країни.

У більшості розвинених країн пенсійне забезпечення за ступенем достатності здійснюється на трьох рівнях. Різниця між рівнями не дуже чітка, але вона існує:

1. Захист від бідності.
2. Забезпечення гідної старості.
3. Приватна ініціатива.

Перший рівень – це гарантія певного прожиткового мінімуму, який реалізується, як правило у вигляді державної соціальної розподільчої системи.

Другий рівень розрахований на працюючих і стимулює їх брати участь у формуванні додаткової пенсії та характеризується найбільшим різноманіттям форм реалізації у державній і приватній пенсійній системах. Стандартними стимулами з боку держави для розвитку цього рівня є податкові пільги, що надаються учасникам пенсійних систем.

Третій рівень надає можливість кожному підприємству і будь-якій людині здійснювати фінансування пенсійного забезпечення за рахунок власних коштів.

Зосередимо увагу на тому, що в кожному конкретному випадку реформи пенсійного забезпечення абсолютно унікальні.

Так, у Німеччині зберігається щедра система PAYG, але водночас для поступового заміщення системи першого рівня запроваджується чотирихвідсоткове відрахування до приватних пенсійних інститутів (із переходом від добровільних внесків до обов'язкового). У Швеції запроваджене обов'язкове відрахування 2,5% зарплати для капіталізації нагромаджень.

В офіційних документах ЄС для здійснення реформи пенсійного забезпечення встановлені конкретні завдання, що охоплюють період 1998–2020 рр. Експертами зроблено прогноз, що за цей період частка в пенсійних виплатах PAYG знизиться з 84% до 64%, водночас зросте роль другого рівня – з 12% до 29%, а незначна сьогодні частка третього рівня потроїться – з 1,5% до 4,5%. При цьому сума приватних пенсійних активів у 2020 р. зросте з 2 до 12 трлн. євро. Отже, реформа полягає в переході від переважної сьогодні державної соціальної розподільчої системи до державного та недержавного пенсійного страхування.

Якщо загальний напрям реформи не викликає розбіжностей, то щодо конкретних векторів проведення реформи єдиної думки у світі немає, тому вироблено чотири основні підходи:

1. Контроль зростаючих зобов'язань держави, тобто скорочення щедрості пенсійних виплат у рамках розподільчої системи та збільшення віку виходу на пенсію (Франція, Німеччина).

2. Ослаблення «соціального контракту»: поступова передача відповідальності від держави до громадянина, створення податкових пільг (США, Швеція) для вирішення головної проблеми цього методу – ступеня обов'язковості пенсійних внесків. Без цього пенсійні системи розвиваються повільно (Іспанія, Італія).

3. «Звільнення активів»: зняття перешкод для інвестування пенсійних резервів для підвищення їх прибутковості.

4. Доповнення розподільчої системи ринковими механізмами (Угорщина, Польща, Італія, Швеція, низка країн Латинської Америки), тобто відрахування працівниками частини своєї зарплати в недержавні пенсійні фонди та компанії зі страхування життя. Наприклад, в Угорщині для тих, хто має робочий стаж, відрахування коштів у НПФ здійснюється на добровільній основі, але для тих, хто починає трудову кар'єру, такі внески є обов'язковими. У Чехії та Словаччині такі відрахування є добровільними, а у Швеції, Чилі, Австралії – обов'язковими.

Таким чином, механізм розробки ефективного пенсійного забезпечення в кожній країні проводиться по-різному, з урахуванням демографічних, культурних, соціальних політичних, фінансових особливостей і можливостей.

Треба зазначити, що вищезгадані проблеми притаманні діючій системі пенсійного страхування нашої держави. Для України надзвичайно актуальною є проблема скорочення населення. Чисельність наявного населення в країні на

1 січня 2016 р. становила 42 760,5 тис. осіб. Упродовж 2015 р. чисельність населення зменшилася на 168,8 тис. осіб.

Чисельність населення зменшилася за рахунок природного скорочення (183,0 тис. осіб), водночас зафіксовано міграційний приріст населення (14,2 тис. осіб). Кількість живонароджених у 2015 р. становила 411,8 тис. осіб, померлих – 594,8 тис. осіб.

Нині в Україні вік виходу громадян на пенсію є одним із найнижчих у світі (табл. 1).

Відповідно, частка пенсіонерів у структурі населення істотно перевищує цей показник низки європейських країн. Середній вік виходу на пенсію за вислугу років становить у чоловіків 51,5 року, а у жінок – 48 років. Середній період отримання пенсій наближається до середньої тривалості сплати пенсійних внесків. Окрім цього, 2 млн. сьогоднішніх пенсіонерів залишили роботу за 5–20 років до настання загального пенсійного віку.

Таблиця 1

**Вік виходу на пенсію в різних країнах**

Країна	Жінки	Чоловіки
Болгарія	60	63
Велика Британія	65 (з 2020 року)	65 (з 2020 року)
Грузія	65	65
Данія	67	67
Естонія	63	63
Італія	65	65
Польща	60,4	65,4
Словенія	60	65
Угорщина	62	62
Україна	60	60
Чехія	61	62

В Україні вже декілька років ведеться дискусія з приводу підвищення пенсійного віку, але сьогодні однозначних оцінок не зроблено.

У рамках проекту «Пенсійна реформа та розвиток системи пенсійного страхування» за сприяння МБРР Центром соціальних експертиз було проведено дослідження, результати якого засвідчили, що негативно до підвищення пенсійного віку ставиться переважаюча частина населення: жінок – 71%, чоловіків – 66%. Найбільш негативне ставлення було зафіксовано на півдні та півночі України – 82–88%, найменш негативне – у Києві та центральному регіоні – близько 48–65%.

Таким чином, на початку XXI ст. вітчизняна система пенсійного забезпечення вступила в гостре протиріччя з новими реаліями ринкової економіки і водночас стримувала реформування системи оплати праці та зростання легальних доходів населення.

Внаслідок прийняття нового соціального законодавства з 2004 р. в Україні почав працю-

вати фінансовий механізм пенсійної системи, яка має такі складники: солідарний рівень, накопичувальний рівень, додатковий недержавний рівень. Зазначимо, що категорія фінансового механізму системи пенсійного забезпечення в Україні є недостатньо вивченою і потребує подальшого поглибленого дослідження для вдосконалення методів впливу на фінансову систему пенсійного забезпечення на етапах формування, подальшого накопичення, перерозподілу, інвестування, а також цільового витрачання коштів пенсійної системи всіх рівнів, сформованих відповідними уповноваженими державою фінансовими установами на основі соціодемографічного стану суспільства, і досягнення більш високих соціальних стандартів у пенсійній сфері.

В Україні ключовим видом пенсійного забезпечення є солідарний тип державного пенсійного забезпечення (обсяг видатків Пенсійного фонду України переважає обсяг активів недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя більш ніж у 60 разів).

Для вирішення проблеми збільшення рівня доходів і подолання бідності населення пенсійного віку, на нашу думку, потрібно вдосконалити формулу обчислення прожиткового мінімуму відповідно до міжнародних стандартів; забезпечити фінансування недостатньої до прожиткового мінімуму суми пенсії за рахунок розмежування джерел фінансування різних видів виплат із ПФУ з урахуванням коефіцієнту об'єктивності, який урахуватиме зв'язок між рівнями сплати пенсійних внесків та пенсійними виплатами в загальнодержавній пенсійній системі.

З огляду на те, що добровільне пенсійне забезпечення має яскраво виражене соціальне призначення, в Україні було обрано модель, яка дає змогу чітко виділити три найпоширеніші фінансові послуги: пенсійний депозитний рахунок, пенсійні накопичення для виплати пенсій на визначений строк, довічне пенсійне страхування. Відповідно, право пропонувати один із названих видів пенсійної послуги надано тій фінансовій установі, для якої саме цей вид послуги є основним видом діяльності: страхування – страховим компаніям, депозити – банкам, накопичувальні пенсії на визначений строк – пенсійним фондам [4, с. 10].

Загальний розподіл НПФ по регіонах України залишається відносно сталим, найбільша кількість пенсійних фондів розміщена в Києві – 53, або 73,6% від загальної кількості зареєстрованих НПФ, решта – у регіонах: у Дніпропетровській області – 4 (5,5%), Харківській – 2 (2,8%), Донецькій – 6 (8,3%), Львівській – 2 (2,8%), Івано-Франківській – 2 (2,8%), Одеській області – 1 (1,4%), у Херсоні – 1 (1,4%), Сімферополі – 1 (1,4%), [5]. Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного

страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки. Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, на 30.06.2015 становила 2 157,1 млн. грн., що на 9,4%, або на 224,2 млн. грн., менше порівняно з аналогічним періодом 2014 р. та на 17,8%, або на 325,3 млн. грн., більше порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику, тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (34,8% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (24,5%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (20,8%) та акції українських емітентів (10,3%). Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян, тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж в інших фінансових установах. Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, становив 1 014,6 млн. грн., або 55,0% від суми залучених внесків, зменшився порівняно з аналогічним періодом 2014 р. на 153,0 млн. грн., або на 13,1%.

Поряд із НПФ доцільним і необхідним, на нашу думку, є існування такого інституту недержавного пенсійного забезпечення, як компанії з убезпечення життя, однією з переваг яких є те, що тільки вони сьогодні мають можливість здійснювати довічну виплату пенсій.

Вагомим є й те, що страховики можуть гарантувати мінімальний розмір майбутньої пенсії. Придбавши поліс страхування життя, приурочений до пенсійного віку, клієнт точно знатиме мінімальний розмір виплат та їх періодичність, а також те, на який розмір убезпечення може розраховувати родина в разі його смерті [6, с. 49]. Недержавні пенсійні фонди такої можливості позбавлені. До того ж вони навіть не мають інструментів для оцінки розміру майбутньої пенсії, яка безпосередньо залежить від прибутковості пенсійних ресурсів, вкладених компанією з управління активами.

До переваг страховиків також варто віднести й відсутність твердої прив'язки до пенсійного віку, більш різноманітний перелік страхових продуктів, наявність страхового захисту, а НПФ можуть використовувати тільки однотипні продукти, визначені законом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ство-

рення оптимальної моделі системи пенсійного страхування в Україні потребує формування дійового фінансового механізму недержавного пенсійного забезпечення громадян.

Недержавне пенсійне забезпечення має розглядатися як конкурентний ринок, на якому всі надавачі послуг вільно пропонують споживачам (фізичним особам та їх роботодавцям) широкий спектр пенсійних продуктів, а ті, керуючись потребами у створенні додаткового фінансового захисту на старість, вільно обирають і продукт, і його продавця.

Страхові компанії є впливовими суб'єктами недержавного пенсійного страхування, з повним циклом, який охоплює стадії як накопичення та інвестування пенсійних внесків, так і пенсійних виплат.

Обмеження монополізму у сфері господарювання загалом, а отже, й у сфері недержавного пенсійного забезпечення означає, що недержавні пенсійні фонди, компанії зі страхування життя та банки повинні мати рівні можливості щодо накопичення пенсійних внесків та їх інвестування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Соціальне страхування: кредитно-модульний курс: [навч. посіб.] / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьменчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.
2. Залетов. О.М. Страховий ринок України: проблеми та напрями розвитку / О.М. Залетов // Економіка та управління АПК: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 5 (85). – С. 150–154.
3. Міждисциплінарний словник зі страхування та ризик-менеджменту / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, О.М. Лобова [та ін.]; за наук. ред. проф. Р.В. Пікус. – К.: Логос, 2015. – 508 с.
4. Пікус Р. Досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страхових компаній / Р. Пікус, Д. Нестерова // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 156. – С. 6–11.
5. Середній розмір пенсій відповідно до чинних законодавчих актів за січень 2015 року, грн. / Пенсійний фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document;jsessionid=CCC88B4F195FC01Capp1?id=227445>.
6. Сова Е.Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні / Е.Ю. Сова // Наука й економіка. – 2015. – № 1 (37). – С. 47–51.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

### ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

### ACCOUNTING PRINCIPLES IN INNOVATION MANAGEMENT

**Братчук Л.М.**

кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник  
відділу аграрної економіки і продовольства,  
Національна академія аграрних наук України

*У статті проаналізовано та систематизовано наукові підходи до формування принципів бухгалтерського обліку та управління інноваційною діяльністю. Виявлено відношення принципів фінансового та управлінського (стратегічного) обліку до процесів обліку інноваційної діяльності. Запропоновано нові принципи бухгалтерського обліку та інноваційної діяльності в її управлінні.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, управлінський облік, інноваційна діяльність, принципи бухгалтерського обліку.

*В статье проанализированы и систематизированы научные подходы к формированию принципов бухгалтерского учета и управления инновационной деятельностью. Выявлено отношение принципов финансового и управленческого (стратегического) учета к процессам учета инновационной деятельности. Предложены новые принципы бухгалтерского учета и инновационной деятельности в ее управлении.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, управленческий учет, инновационная деятельность, принципы бухгалтерского учета.

*Scientific approaches to the essence of the principles in the accounting system and management innovation activity analyzed and systematized in article. Discovered respect the financial and management (strategic) account to the account of the innovation activity. The new accounting principles in the management of innovative activity proposed.*

**Keywords:** principles, accounting, management (strategic) account, innovation activity, management of innovation activity.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах суб'єкти господарювання віддають перевагу новим методам управління знаннями; управління сучасними змінами в бізнес-середовищі. Тобто активізації та втіленню в практику інноваційної діяльності, яка потребує відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Така діяльність в системі бухгалтерського обліку повинна ґрунтуватись на певних теоретичних засадах, концепціях, відповідати чітким правилам і принципам, забезпечувати інформаційні потреби управління тощо.

Інноваційна діяльність, як і будь-яка інша діяльність, визначається певними принципами. Дослідники виділяють різні принципи інноваційної діяльності, якими слід керуватися під час її здійснення та управління. Нами систематизовано та доповнено ті принципи [1; 2], які найбільш відповідають сучасним вимогам управ-

ління, зокрема економії, ритмічності, адаптації, взаємоузгодженості, ризику, масштабності, прибутковості, саморозвитку, динамічності, самоорганізації, саморегуляції, креативності, перманентності, реалізації інноваційної політики підприємства.

Система бухгалтерського обліку також базується на принципах, які ще називають вимогами або допущеннями. Принцип з переводу – це принцип (от лат. «principium» – початок, основа, походження, первопричина) – вихідні умови, сукупність вихідних базових положень, ідей, відповідно до яких вона функціонує [3, с. 947].

Загальноновизнано, що в теорії бухгалтерського обліку принципи є складовою концептуальних основ обліку. Вони в сукупності із постулатами, методами, процедурами, правилами продукують методологію бухгалтерського обліку. Щодо цього Н.М. Малюга відзначає: «Принципи

як елемент регулювання методології бухгалтерського обліку тлумачаться як правила, інструкції, вимоги, рекомендації, обмеження, якісні характеристики, а також як основоположні концепції» [4, с. 414–422].

Тобто принципи бухгалтерського обліку – це фундамент, базисне положення бухгалтерського обліку. Принципи закладені в основі визначених правил ведення бухгалтерського обліку та формування показників фінансової звітності. Крім того, вони є основою для розроблення облікової політики на підприємстві.

Принципи як методологічна складова формуються, виходячи із визначених цілей бухгалтерського обліку, які перш за все орієнтовані на реалізацію цілей власника. Якщо проаналізувати принципи бухгалтерського обліку в різних країнах, то можна стверджувати, що в їх основі закладені ідентичні сутнісні ознаки (повнота висвітлення, надійність, правдивість, послідовність, безперервність, суттєвість тощо). Визначені принципи є характерними для кожної країни та враховують особливості її економічного розвитку. Крім того, ці принципи є базовою основою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Місією бухгалтерського обліку як інформаційної системи є забезпечення правдивою, релевантною інформацією як реальних, так і потенційних користувачів бухгалтерської інформації. Проте в сучасних умовах інформаційні запити користувачів постійно змінюються, як і змінюються їх пріоритети. Такі нові запити впливають на формування внутрішньої побудови методології бухгалтерського обліку і, відповідно, її методологічних інструментів, а саме методів, способів, прийомів, принципів тощо.

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

Питання методології бухгалтерського обліку та її методологічних інструментів розглядали багато вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, С.Ф. Легенчук, Н.М. Малюга, М.А. Проданчук, М.М. Шигун, В.О. Шевчук.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас потребують глибших досліджень питання сутності та порядку застосування принципів бухгалтерського обліку, зокрема, в управлінні інноваційною діяльністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення та систематизація наукових підходів до формування принципів бухгалтерського обліку, виявлення відношення принципів фінансового та управлінського (стратегічного) обліку до процесів обліку інноваційної діяльності, розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Для досягнення поставленої мети у статті розглядаються такі питання: уточнення змісту принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності; аналіз та уточнення змісту принципів управлінського (стратегічного) обліку; визначення принципів управління інноваційною

діяльністю; обґрунтування нових принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в управлінні інноваційною діяльністю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Чинне законодавство визначає такі принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як обачність; повне висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідність доходів і витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність.

Як нами було відзначено, такі принципи є базовими нормативними правилами, якими слід керуватися під час здійснення господарських операцій, зокрема операцій інноваційної діяльності в системі бухгалтерського обліку. Тому розкриємо більш детально ці принципи.

*Принцип превалювання сутності над формою.* Згідно з цим принципом обліковують всі господарські операції відповідно до їх сутності, хоча на практиці є приклади домінування юридичного законодавства. Найліпший варіант – відображати в бухгалтерському обліку господарську операцію і за сутністю, і законно. Як приклад, недостовірне відображення в первинних документах інформації, пов'язаної з дослідженнями і розробками за їх сутністю. Як наслідок, це приводить до завищення (заниження) активів.

Серед науковців та практиків існує думка про невідповідність принципу достовірності такому принципу, як превалювання сутності над формою. Тому вони вважають, що принцип превалювання сутності над формою не потребує окремого виділення.

*Принцип нарахування та відповідність доходів та витрат.* За цим принципом регулюється момент визнання доходів і витрат, зокрема результати господарських операцій відображаються в момент їх здійснення, а не тоді, коли надходять кошти від здійснення таких операцій. Це дає можливість користувачам отримувати інформацію як про здійснені господарські операції, так і про зобов'язання, які слід виконувати у майбутньому. Але на практиці виникають неточності стосовно відображення (завищення, заниження) доходів і витрат та віднесення їх до доходів і витрат майбутніх періодів. Так, інноваційна діяльність характеризується різноманітністю і довготривалістю. При цьому на практиці виникають питання щодо правильності формування та списання витрат на дослідження і розробки, зокрема списання їх на поточні витрати, витрати майбутніх періодів чи капіталізації у складі нематеріальних активів, інноваційної продукції тощо.

*Принцип послідовності* передбачає застосування із року в рік єдиної облікової політики. Тобто застосування вибраних методів обліку та оцінки до об'єктів обліку. Їх зміна дозволяється в разі зміни законодавства та якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або

операцій у фінансовій звітності підприємства. Про ці зміни зазначається в примітках до річної фінансової звітності, а також вони повинні бути обґрунтовані. Щодо сфери інноваційної діяльності вказуються зміни, які пройшли в методах оцінки та обліку об'єктів інноваційної діяльності.

*Принцип обачності.* Основна мета цього принципу – застосовувати для бухгалтерського обліку методи оцінки об'єкта, що дають можливість запобігти заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Як приклад, висока репутація, фірмова марка підприємства та його людський капітал не відображаються як активи. Як наслідок, це впливає на застосування наступного принципу – *історичної (фактичної) собівартості*, коли перевага віддається саме цьому принципу. Відомо, що інвестори, кредитори зацікавлені в об'єктивній реальній оцінці підприємства, зокрема майна, а не оцінці майна минулих періодів. При цьому важливим моментом є доцільність фіксування оцінки на певний об'єкт обліку в наказі про облікову політику.

Як вихід із цієї ситуації Л.А. Чайковська пропонує до складу принципів віднести поняття справедливої вартості – як вартості майна, зобов'язань, капіталу підприємства, що визначена на основі пріоритетів поточного економічного наповнення фактів господарської діяльності над його юридичною формою. Це дасть змогу визначити потенційну цінність підприємства на основі інформаційного відображення відносин, які склалися в процесі формування активів і пасивів [5].

С.Ф. Легенчук пропонує в окремих моментах, а саме тоді, коли оцінка активів, для яких «оцінка на основі додавання витрат не є нормальною», «відходити» від застосування принципу історичної собівартості та оцінювати їх за справедливою вартістю [6, с. 25].

Проте німецькі автори пропонують нейтральний підхід до принципу оцінки. Такий принцип вони називають індивідуальною оцінкою, згідно з яким активи і зобов'язання повинні оцінюватися незалежно.

*Принцип повного висвітлення* засвідчує повноту інформації про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, які впливають на прийняття рішень. Тобто користувачам повинна бути надана правдива, своєчасна та прозора інформація про інтелектуальні активи та результати інноваційної діяльності підприємства.

На думку М.А. Проданчука, принципи обачності та повного висвітлення мають неузгоджений характер та частково суперечать один одному. Враховуючи, що в національних стандартах бухгалтерського обліку відсутній критерій щодо розкриття інформації, що є суттєвою, автор запропонував віднести принцип повного висвітлення до складу якісних характеристик [7, с. 124].

Слід зазначити, що принципи автономності, безперервності, єдиного грошового вимірника та періодичності теоретично обґрунтовані, їх дотримуються на практиці. Хоча серед таких принципів є певні невідповідності.

*Принцип безперервності* засвідчує продовження діяльності підприємства, що надає йому надійності та перспективності. Щодо цього Я.В. Соколов та С.М. Бичкова наголошують на тому, «що принцип безперервності діяльності ігнорує очевидне – неминуче припинення діяльності фірми» [8, с. 17].

Застосування принципу безперервності діяльності пов'язано із дотриманням інших принципів бухгалтерського обліку, що сприятиме ефективному функціонуванню системи бухгалтерського обліку та інвестиційній привабливості підприємства. Так, у разі припинення інноваційної діяльності (як основної діяльності) підприємства виникає проблема оцінки інноваційних активів, які не відповідатимуть принципу історичної (фактичної) собівартості.

На думку С.Ф. Легенчука, розглядаючи досягнення у сфері фізики, одним із можливих напрямів розвитку філософських основ бухгалтерської науки може визначити здійснення інтерпретації та застосування в обліку принципу корпускулярно-хвильового дуалізму. Застосування цього принципу означає, що, з одного боку, господарську діяльність можна розглядати як потік перервних фактів господарського життя, які в багатьох випадках проявляють властивості безперервних хвиль (уособлюють собою безперервну діяльність [9].

*Принци автономності* – підприємство розглядається як самостійна одиниця, тобто відокремлено від своїх органів управління і від інших підприємств. Тому в обліку повинні відображатися активи, зобов'язання та капітал тільки даного підприємства. Особливо це стосується прав на об'єкти інтелектуальної власності працівників підприємства та інших суб'єктів господарювання.

*Принцип єдиного грошового вимірника* як базовий є в основі всіх господарських операцій на підприємстві. Проте внутрішні та зовнішні користувачі зацікавлені в інформації як фінансового, так і нефінансового характеру. Наприклад, важливою є інформація про результати інноваційної діяльності, зокрема апробовані та впроваджені об'єкти інноваційної діяльності, об'єкти права інтелектуальної власності захищені охоронними документами, частка реалізованих об'єктів інноваційної діяльності, творчий потенціал працівників тощо. Такими можливостями наділена система управлінського (стратегічного) обліку тощо.

*Принцип періодичності* – застосування розподілу господарської діяльності на певні періоди для складання фінансової звітності. Подання фінансової звітності щоквартально та за рік регулюється законодавчо. Але для потреб

управління потрібна оперативна, кваліфікована та найдокладніша інформація різного характеру, зокрема щодо результатів та розвитку інноваційної діяльності. При цьому слід також врахувати безперервність діяльності підприємства.

Такі невідповідності та неточності у визначених принципах бухгалтерського обліку призводять до їх невиконання повною мірою на практиці. Щодо цього Н.Н. Хахонова зазначає, «що одночасно виконувати всі принципи інколи не має можливості, оскільки між ними простежується певне протиріччя. В конкретному випадку бухгалтеру слід віддавати перевагу найбільш значимим принципам <...> і керуватися при цьому принципом релевантності (доречності). Цей принцип можна визначати як вибір в ролі основних тих принципів, які дадуть можливість отримати найбільш корисну з точки зору користувача інформацію, необхідну для прийняття рішення» [10, с. 90].

М.М. Шигун, досліджуючи принципи бухгалтерського обліку, запропонувала для підвищення якості звітної інформації визначення принципів в бухгалтерському обліку здійснювати з відокремленням рівнів ведення обліку та складання звітності й виділяти, відповідно, принципи організації бухгалтерського обліку

(принципи комплексності, автономності, безперервності діяльності, раціональності, адекватності, імперативності), ведення бухгалтерського обліку (принципи подвійного відображення, відповідності, обачності, превалювання сутності над формою, історичної вартості, грошового вимірника, періодизації, послідовності, повноти, несуперечливості), принципи складання і подання фінансової звітності (достовірності, зрозумілості, суттєвості, взаємоузгодженості, відкритості, об'єктивності) [11, с. 200].

Погоджуємося з автором щодо визначення принципів в бухгалтерському обліку з відокремленням рівнів ведення обліку та складання звітності. Проте доцільно було б розкрити принципи управлінського, стратегічного та податкового обліку, які є складовими системи бухгалтерського обліку та мають практичне спрямування.

Слід відзначити, що нині майже врегульовані проблемні питання гармонізації фінансового та податкового обліку на законодавчому рівні. Тому більше уваги зосередимо на принципах управлінського (стратегічного) обліку. При цьому слід врахувати принципи, які мають певні особливості, виходячи зі специфіки інноваційної діяльності.

Як зазначає Л.В. Наподовська, «управлінський облік визначається як система, яка додає

Таблиця 1

## Принципи бухгалтерського обліку та інноваційної діяльності в її управлінні

Складові	Бухгалтерського обліку та фінансової звітності	Управлінського (стратегічного) обліку	Управління інноваційною діяльністю
Мета	Надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів на підприємстві.	Оперативне забезпечення всіх рівнів управління необхідною інформацією для прийняття управлінських (стратегічних) рішень. <i>Для інноваційної діяльності:</i> забезпечення оперативною, кваліфікованою інформацією про операції інноваційної діяльності та її результати для прийняття тактичних та стратегічних інноваційних рішень.	Забезпечення інтелектуалізації виробництва, що враховує зміну завдань і принципів інноваційної діяльності для задоволення суспільних потреб в конкурентоспроможних товарах і послугах та отримання певного ефекту.
Принципи	Обачність; повне висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідність доходів і витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність.	Системність; періодичність; своєчасність; оперативність; адресність; аналітичність інформації; узгодженість; цілісність; відповідність доходів і витрат; результативність, відповідальність за прийняття рішень; комплексність; контрольованість; перманентність реалізацій стратегій.	Економічність; ритмічність; адаптивність; взаємоузгодженість; ризиковість; масштабність; прибутковість; саморозвиток; динамічність; самоорганізація; саморегуляція; креативність оцінки і врахування зовнішніх факторів; перманентність реалізації інноваційної політики підприємства.
Принципи	<i>прозорість*</i> .	<i>прозорість * цільового (стратегічного) спрямування*</i> .	<i>прозорість* цільового (стратегічного) спрямування*, науково-технологічний*</i> .

\* запропоновано автором



цінність процесу безперервного удосконалення планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової й нефінансової інформації, що спрямовує дії менеджменту, мотивуючи поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації» [12, с. 174].

Враховуючи, що управлінський облік покликаний забезпечувати всі рівні управління необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень, Л.В. Наподовська запропонувала принципи методологічного плюралізму; результативності; відповідальності за прийняття рішень; комплексності; різної собівартості для різних цілей; економічності [12, с. 176].

М.А. Проданчук розвив такі принципи управлінського обліку, як принципи аналітичності інформації, використання первинної інформації; періодичності відображення інформації; узгодженості; цілісності; бюджетного методу управління витратами; відповідності доходів і витрат [13].

Відомо, що сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства. Тобто надавати інформацію для здійснення стратегічного планування, стратегічного аналізу; створювати умови для стратегічного контролю. Таку систему обліку називають стратегічним обліком, яка повинна відповідати дотриманню таких принципів: «системності, систематичності, своєчасності, оптимальності, спрямованості» [14]. Дослідження питань обліку та принципів управлінського і стратегічного обліку не є метою нашої роботи, тому принципи в межах цих видів обліку нами не розмежовані.

На основі проведених досліджень нами систематизовано і удосконалено принципи бухгалтерського обліку, фінансової звітності і управлінського (стратегічного) обліку в управлінні інноваційною діяльністю. Їх дотримання підвищить якість інформації та сприятиме прийняттю управлінських (стратегічних) інноваційних рішень. Тому більш детально розкриємо запропоновані принципи бухгалтерського обліку (табл. 1).

*Принцип цільового (стратегічного) спрямування.* Досліджуючи теоретико-методологічні основи об'єктів обліку інноваційної діяльності, ми зробили висновок про необхідність врахування в ній стратегічних цілей. Така мета визначається інформаційними запитами внутрішніх та зовнішніх користувачів та впливає на формування цих запитів. Сприйняття таких інформаційних викликів відбивається на методологічних складових обліку інноваційної діяльності тощо [145].

Тому відповідно до принципу цільового (стратегічного) спрямування підприємство повинно мати головну (стратегічну) мету, виходячи із пріоритетності, зокрема визначену в інтересах

управління та пов'язану із її визнанням та обліковим відображенням.

На нашу думку, важливим принципом обліку є *транспарентність*, іншими словами, прозорість. Він полягає в тому, що інформація, яка створюється та продукується в системі бухгалтерського обліку, а також між економічними системами, є прозорою і зрозумілою для всіх учасників ринку. Дотримання такого принципу сприятиме усуненню інформаційної асиметрії в системі бухгалтерського обліку та економіці країни, що в кінцевому підсумку сприятиме прозорості та покращенню ведення бізнесу, зокрема на інноваційній основі.

Питання транспарентності обліку є важливими, особливо коли Україна прагне стати повноправним членом ЄС. Так, у тексті Директиви ЄС 2004/109 зазначається, що «емітенти цінних паперів повинні забезпечити відповідну транспарентність інформації для інвесторів. У 2013 році ця Директива була оновлена. Основні зміни стосуються як великих компаній, так і малих та середніх підприємств, які є учасниками фондового ринку ЄС. Для забезпечення прозорості та захисту прав інвесторів Директива передбачає дотримання основних принципів обліку; терміни, періодичність та формат подання звітності; розкриття та оприлюднення інформації» [16, с. 15].

Враховуючи необхідність забезпечення транспарентності обліку, як це вже пролангується в країнах Європейського Союзу, вважаємо, що тільки дотримання *принципу прозорості (транспарентності)* забезпечить транспарентність всієї системи обліку. Це дасть змогу забезпечити відповідний рівень об'єктивності та прозорості інформації для всіх зацікавлених користувачів, зокрема потреб управління.

На нашу думку, важливим є дотримання *науково-технологічного* принципу, особливо для управління інноваційною діяльністю. Такий принцип покликаний об'єктивно оцінити інноваційний (науковий) потенціал підприємства та адаптувати його до потреб управління. А також характеризується використанням результатів наукових та науково-технічних досліджень для реалізації інноваційних програм.

**Висновки.** Отже, принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є важливою складовою методології бухгалтерського обліку та забезпечення її надійності. На основі проведених досліджень запропоновано принципи бухгалтерського обліку в управлінні інноваційною діяльністю, зокрема принципи транспарентності (прозорості), цільового (стратегічного) спрямування та науково-технологічний. Це дасть змогу забезпечити відповідний рівень об'єктивності та прозорості інформації для всіх зацікавлених користувачів, зокрема для прийняття стратегічних управлінських рішень.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. – 2009. – № 6. – С. 249.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
4. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореф. дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.А. Чайковская. – М., 2007. – 57 с.
6. Легенчук С.Ф. Модифікація принципів бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки / С.Ф. Легенчук // Школа професійного бухгалтера. – 2011. – № 1 (119). – С. 23–29.
7. Проданчук М.А. Принципи фінансової звітності в управлінні фінансовими ресурсами вітчизняного агробізнесу / М.А. Проданчук // Запровадження МСФЗ в Україні: проблеми та перспективи для аграрного сектору: міжнародна науково-практична конференція (ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, 25 листопада 2011 року): збірник тез та виступів / відп. за вип.. Б.В. Мельничук. – К., 2011. – 438 с.
8. Соколов Я.В. Принцип непрерывности деятельности организации / Я.В. Соколов, С.М. Бычкова // Аудитор. – 2006. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gaar.ru/articles/52299>.
9. Легенчук С.Ф. Основи науки «бухгалтерський облік»: структурний аналіз / С.Ф. Легенчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/47167/43765>.
10. Хахонова Н.Н. Международные стандарты финансовой отчетности: [учебное пособие] / Н.Н. Хахонова. – 2002. – 208 с. – (Экономика и управление).
11. Шигун М.М. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності: Семантика понять і змісту / М.М. Шигун // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 3 (49). – С. 199–203.
12. Наподовська Л.В. Базові принципи управлінського обліку / Л.В. Наподовська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1 (139). – С. 173–180.
13. Проданчук М.А. Теоретико-методологічні засади управлінського обліку в системі управління підприємством / М.А. Проданчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaaf.org.ua>.
14. Довбуш А.В. Сутність та принципи стратегічного обліку та аналізу / А.В. Довбуш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2010\\_5/106.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/106.pdf).
15. Братчук Л.М. Інноваційна діяльність: теоретико-методологічні підходи до формування об'єкта обліку / Л.М. Братчук // Економіка АПК. – 2016. – № 10. – С. 59–66.
16. Мельник Н.О. Транспарентність обліку як складова сприятливості ведення бізнесу в Україні / Н.О. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 10–16.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

### FEATURES OF RECOGNITION OF BIOLOGICAL FORESTRY ASSETS

**Ковбаса Т.А.**

аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України

*У статті представлено класифікацію біологічних активів у лісовому господарстві. Виділено ознаку біологічних активів, що полягає у здатності до біологічної трансформації (включає процеси росту, дегенерації, виробництва та відтворення). Проаналізовано біологічні активи в контексті їх потрійної суті. По-перше, в значенні природних ресурсів, адже біологічні активи забезпечують екологічний природний баланс, підтримуючи функціонування системи «людина – природа». По-друге, біологічні активи виступають джерелом національного багатства країни, у процесі поміркованого та невиснажливого використання вони здатні приносити еколого-економічну користь людству. По-третє, біологічні активи складають основу господарських активів і приносять економічний ефект від свого використання. Підсумовуючи вищевказане, зробили висновок про доцільність віднесення лісу та його елементів до біологічних активів.*

**Ключові слова:** лісове господарство, біологічні активи, лісові ресурси, обліково-аналітичне забезпечення.

*В статье представлена классификация биологических активов в лесном хозяйстве. Выделен признак биологических активов, который заключается в способности к биологической трансформации (включает процессы роста, дегенерации, производства и воспроизводства). Проанализированы биологические активы в контексте их тройной сущности. Во-первых, в значении природных ресурсов, ведь биологические активы обеспечивают экологический природный баланс, поддерживая функционирование системы «человек – природа». Во-вторых, биологические активы выступают источником национального богатства страны, в процессе умеренного и неизнурительного использования они способны приносить эколого-экономическую пользу человечеству. В-третьих, биологические активы составляют основу хозяйственных активов и приносят экономический эффект от своего использования. Подводя итог вышесказанного, сделали вывод о целесообразности отнесения леса и его элементов к биологическим активам.*

**Ключевые слова:** лесное хозяйство, биологические активы, лесные ресурсы, учетно-аналитическое обеспечение.

*The article presents the classification of biological assets in the forestry sector. Isolated sign of biological assets, which is the ability to biological transformation (including the processes of growth, degeneration, production, and reproduction). Biological assets are analyzed in the context of their triple nature. Firstly, within the meaning of natural resources, for the biological assets provide ecological balance of nature, supporting the functioning of the «man – nature» system. Second, the biological assets are the source of national wealth, while moderate and non-exhausting use ones able to bring ecological and economic benefits to mankind. Third, the biological assets are the basis of economic assets and bring economic benefit from their use. Summarizing the above, concluded that the feasibility of classifying forest and its elements to the biological assets.*

**Keywords:** forestry, biological assets, forest resources, accounting and analytical support.

**Постановка проблеми.** Вихід України на світову економічну арену зумовив бурхливий розвиток інтеграційних процесів, які вимагають вирішення низки об'єктивно зумовлених внутрішніх завдань в усіх сферах суспільного виробництва. Безпосередньо це відноситься до виробництв, які визначають економічну потужність країни з одночасним безперервним використанням природних ресурсів. До таких належить лісогосподарський комплекс, який своїм функціонуванням

робить вплив на економіку держави та на розвиток багатьох галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, будівництва, охорони здоров'я, туризму тощо. Проте лісогосподарський комплекс України характеризується нині кризовим становищем: стан лісів не відповідає економічним і екологічним вимогам, площа лісів за останнє тисячоліття скоротилась більше ніж утричі, відбулись антропогенне переформування лісових ландшафтів, зниження їх природної про-

дуктивності, збідніння біорізноманіття. Лісові насадження виснажені надмірними рубками, їх природно-захисні функції нижчі, ніж потенційно можливі [4]. Низькі темпи лісовідновлення і лісорозведення спричинили поглиблення диспропорції між лісоресурсною базою, можливостями лісоексплуатації та лісоспоживання.

У зв'язку з цим дослідження ресурсної бази лісового господарства у поєднанні із обліковим забезпеченням дасть можливість по-новому оцінити лісогосподарську діяльність та визначити подальші перспективи розвитку.

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

Значний внесок у вирішення проблем раціонального використання і відтворення лісових ресурсів, формування організаційно-економічних механізмів розвитку лісоресурсної сфери зробили такі вітчизняні науковці, як, зокрема, В. Голян, Я. Дяченко, В. Костюченко, Р. Грачова, Н. Малюга, М. Огійчук, В. Савчук, Ю. Медведєв, І. Синякевич, які у своїх наукових працях висвітлювали шляхи пошуку ефективних механізмів управління лісогосподарським комплексом, аналітичні дослідження біологічних активів лісових господарств і забезпечення еколого-економічної рівноваги лісокористування. Проте виникає необхідність розроблення нових основ екологічного лісокористування, які б враховували необхідність різнопланового і цільового використання лісів, підвищення їх стійкості та розроблення нових, сучасних механізмів управління процесом державного контролю за охороною, захистом, використанням та відновленням лісів в Україні [2].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є поглиблення теоретико-методичних засад бухгалтерського обліку і аналізу, формування та визнання лісових біологічних активів, дослідження діючих науково-практичних рекомендацій та пошук шляхів поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління ними, спрямованого на підвищення соціально-економічної та екологічної ефективності лісового господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємства лісового господарства – це специфічні організаційні структури, які належать до галузі матеріального виробництва. Їх основна діяльність полягає у здійсненні комплексу заходів з охорони, захисту, раціонального використання та розширеного відтворення лісів [5]. Заготівля та реалізація готової лісової продукції передбачає активне використання природних лісових ресурсів. Їх обмеженість спричинятиме зниження виробничих можливостей господарства. Саме тому доцільно підприємствам лісового господарства дотримуватись у своїй діяльності таких пріоритетних напрямів:

1) відтворення лісових ресурсів на багатодільовій, розширеній основі;

2) переорієнтація капітальних вкладень і структури джерел інвестування на впровадження

госпрозрахунку і формування джерел власних ресурсів для лісогосподарського виробництва;

3) розширення лісосировинної бази переважно шляхом інтенсифікації лісогосподарського виробництва;

4) формування аналітичного центру забезпечення лісовими ресурсами, постійний контроль наявності, використання та відтворення, формування обліково-інформаційного середовища з метою нарощування економічного потенціалу та покращення екологічної рівноваги.

Однією з умов успішного функціонування лісового господарства є організація достовірного й об'єктивного бухгалтерського обліку лісових біологічних активів з урахуванням всієї специфіки галузі, що виявляється у забезпеченні повного контролю за достовірністю облікової та аналітичної інформації, виходячи із впливу на результати господарювання біологічних законів і трансформацій.

Визнання лісових ресурсів біологічними активами дасть змогу по-новому переосмислити питання експлуатації лісу. Для цього перш за все треба дати визначення понять «біологічні активи», «ліс», «лісові ресурси». Згідно з МСБО 41 «Сільське господарство» біологічні активи – це жива тварина або рослина. Групою біологічних активів названа сукупність подібних живих тварин або рослин. Цей стандарт не передбачає у складі біологічних активів землю [6]. Однією із ознак біологічних активів виступає здатність до біологічної трансформації, яка включає процеси росту, дегенерації, виробництва та відтворення, які спричиняють якісні та кількісні зміни. У П(с)БО 30 «Біологічні активи» можемо розглянути дещо іншу інтерпретацію біологічних активів; там вони розуміються як жива тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [7]. У національному положенні біологічні активи за періодом надання економічних вигід поділяються на поточні та довгострокові. Поточними є ті біологічні активи, що здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи (активи, одержані в процесі біологічних перетворень), приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує дванадцять місяців, а також тварин на вирощуванні та відгодівлі. Довгостроковими біологічними активами є всі інші активи, що не увійшли до поточних біологічних активів.

Аналізуючи біологічні активи, доцільно враховувати їх тристоронню суть. По-перше, в значенні природних ресурсів, адже біологічні активи забезпечують екологічний природний баланс, підтримуючи функціонування системи «людина – природа». По-друге, біологічні активи виступають джерелом національного багатства країни. Розрізняють національне багатство: матеріальне (матеріальні активи,

створені людиною, та «вільні» блага – дари природи та нематеріальне (духовні цінності, що є у розпорядженні суспільства). Роблячи висновки з вищенаведеного, розуміємо, що біологічні активи належать до «вільних» благ, дарів природи і повинні охоронятися та примножуватися для майбутніх поколінь. По-третє, біологічні активи складають основу господарських активів і приносять економічний ефект від свого використання [8, с. 17]. Під час експлуатації та під дією прямої чи опосередкованої виробничої діяльності людини відбувається зміна природного стану біологічних активів. Для забезпечення довгострокової експлуатації потрібно дотримуватися принципу раціонального користування та відтворення біологічних активів.

Біологічні активи в лісовому господарстві – питання недостатньо досліджене у науковій сфері. Вчені відштовхуються від поняття «ліс» та «лісові ресурси». Дамо визначення цих понять. Вивченням лісу та лісових компонентів займався лісівник І. Синякевич, який узагальнив поняття лісу як сукупність землі, рослин, тварин, мікроорганізмів та інших природних компонентів, серед яких домінує деревна рослинність, всі компоненти лісу біологічно взаємопов'язані, впливають один на одного і на довкілля [9]. Схожу інтерпретацію можемо знайти у ЗУ «Про внесення змін до Лісового кодексу України» від 8 лютого від 2006 року, де ліс визначається як тип природних комплексів, в якому поєднуються переважно деревна та чагарникова рослинність з відповідними ґрунтами, трав'яною рослинністю, тваринним світом, мікроорганізмами та іншими природними компонентами, що взаємопов'язані у своєму розвитку, впливають на один одного і на навколишнє природне середовище [3].

Відповідно до статті 6 цього ж Закону лісовими ресурсами є деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються в процесі формування лісових природних комплексів. До недревних лісових ресурсів можна віднести корисні властивості лісу (здатність лісів зменшувати негативні наслідки природних явищ, захищати ґрунти від ерозії, запобігати забрудненню навколишнього природного середовища), що використовуються для задоволення суспільних потреб [3].

Підсумовуючи вищевказане, робимо висновок про доцільність віднесення лісу та його сукупностей до біологічних активів. Адже кожен із елементів лісу підтверджує належність до біологічних активів, ознакою цього є здатність до біологічних трансформацій, яка може слугувати однією з умов аналізу компонентів лісу.

Ознаки біологічних трансформацій біологічних активів такі:

1) в процесі росту відбувається поліпшення якості активу та/або збільшення його фізичної маси;

2) дегенерація – протилежний росту процес зміни активу, під час якого відбувається погіршення якості та/або зменшення його фізичної маси;

3) в процесі виробництва продукується продукція, придатна до споживання та / або переробки;

4) в процесі відтворення активи самовідтворюються та / або репродукують інші собі подібні активи [8, с. 18].

Розглянемо базовий елемент лісу – землю, яка слугує основою для формування лісового масиву та однією з умов для існування

Таблиця 1

**Класифікація біологічних активів у лісовому господарстві**

Біологічні активи	Додаткові біологічні активи	Продукція, готова до споживання або подальшої переробки	Продукти переробки
Земля, зайнята лісом	рослини, тварини	деревина, деревні соки, мисливська продукція, ягоди, гриби, недревна продукція	продукція переробки лісодеревини, консервна продукція, м'ясопродукти, тощо
Лісовий масив	дерева, що формують основу природного поновлення лісонасаджень	продукція, визначена Державним класифікатором продукції та послуг	пиломатеріали, ефірні масла, дьоготь, каніфоль, скипидар, крихта коркова
Лісорозсадники, маточні плантації, лісонасінневі плантації	сіянці, саджанці	дерева для реалізації, насіння, плоди	продукти консервування, ефірні масла
Чагарники	підріст	кущі для реалізації, плоди	продукти консервування
Ягідники	розсада, живці	Ягоди	продукти консервування
Дикі тварини	приплід	туші тварин, шкурки	м'ясопродукти, декоративні опудала
Дикі птахи	приплід, яйця	тушки пернатих, яйця (для реалізації), пух перо	м'ясопродукти, декоративні опудала

людини, тварин та рослин. Під впливом діяльності людини земля здатна до біологічних перетворень, в результаті яких виникає зміна якості (родючості). Відбувається виробництво продукції, придатної до споживання чи подальшої переробки в процесі належного використання землі, а також реалізується можливість самовідтворення. Звідси робимо висновок про те, що в лісовому господарстві земля може справедливо відноситись до біологічних активів [8, с. 20].

Для аналізу біологічних активів базовою одиницею в лісовому господарстві прийнято вважати лісову ділянку (або сукупність насаджень), яка характеризується однорідністю умов, місцем розташування та відносно близькими таксаційно-лісівничими ознаками. Оскільки лісові насадження здатні змінювати свій якісний та кількісний склад в процесі росту чи дегенерації, відтворюватися і продукувати додаткові активи та/або продукцію, готову до використання чи подальшої переробки, а також завдяки своїм соціально-економічним властивостям приносить потенційну користь для людства. Це свідчить про біологічну трансформацію, згідно з якою ми можемо віднести лісові насадження до складу біологічних активів. Аналогічні результати аналізу можна отримати, досліджуючи інші компоненти лісу. Отримані результати відображено в табл. 1 [8, с. 21].

Проаналізувавши лісові ресурси в контексті належності до біологічних активів, ми робимо висновок про їх багатоцільове призначення, необхідність врахування галузевих особливостей, що могли б забезпечити оптимальні умови для біологічних перетворень активів.

**Висновки.** Підсумовуючи викладений матеріал, можна констатувати, що є необхідність проведення в Україні наукових досліджень сучасного стану лісів та ресурсозабезпеченості. Сучасний стан лісів та лісового господарства України свідчить про гостру необхідність розроблення нових основ лісокористування, які б враховували необхідність різнопланового і цільового використання лісів, підвищення їх стійкості та посилення еколого-захисних функцій, а також активного впровадження міжнародних принципів сталого управління лісами. Переосмислення вимагає підхід до організації обліку лісових ресурсів та необхідності визнання лісових ресурсів біологічними активами, що дасть змогу по-новому оцінити, якісно раціоналізувати та модернізувати систему їх обліково-аналітичного забезпечення. Така організація обліку біологічних активів дасть змогу визначати виробничі можливості ресурсного потенціалу для обчислення фінансових результатів діяльності підприємств лісопромислового комплексу України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчук Т. Біологічні активи лісового господарства / Т. Вовчук // Науковий вісник НЛТУУ. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 24–27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/chem\\_biol/nvntu/16\\_2/24\\_Wowczuk\\_16\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/chem_biol/nvntu/16_2/24_Wowczuk_16_2.pdf).
2. Волощук Р. Проблеми і перспективи розвитку лісогосподарського комплексу / Р. Волощук // Современный научный вестник. – 2010. – № 17.
3. Про внесення змін до Лісового кодексу України: Закон України від 8 лютого 2006 р. № 3404-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3404-15>.
4. Kurguzenkova L. The Prospects of Reforming and Developing Forestry in Ukraine / L. Kurguzenkova // Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку: зб. мат. IV Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 20 березня 2008 р.) / редкол.: І. Тимошенко (відп. ред.) та ін. – К., 2008. – С. 146–148.
5. Лісовий кодекс України від 28 грудня 2015 р. № 3852-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 (МСБО 41). Сільське господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_027](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_027).
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
8. Пономаренко Т. Управління відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення / Т. Пономаренко, В. Савчук // Сутність біологічних активів як об'єктів обліку, аналізу та управління: [монографія]. – К.: Аграр Медіа Груп, 2010. – С. 17–21.
9. Синякевич І. Лісова політика: [підручник / І. Синякевич. – Львів: ЗУКЦ, 2005. – 224 с.

## РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ

## THE ROLE AND IMPORTANCE OF CONTROL IN ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF COMMODITY-MATERIAL VALUES

**Гудзенко Н.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки,  
Вінницький національний аграрний університет

**Мазур Ю.В.**

студент факультету обліку та аудиту,  
Вінницький національний аграрний університет

*У статті розглянуто особливості здійснення контролю ТМЦ, його роль та значення у підвищенні ефективності використання наявних цінностей. Здійснено оцінку існуючих підходів щодо проведення контролю та внесено пропозиції щодо його удосконалення. Детально досліджено один із видів внутрішнього контролю – інвентаризацію та її роль у прийнятті управлінських рішень.*

**Ключові слова:** контроль, інвентаризація, товарно-матеріальні цінності, документальна перевірка, фактична перевірка, матеріально-відповідальна особа.

*В статье рассмотрены особенности осуществления контроля ТМЦ, его роль и значение в повышении эффективности использования имеющихся ценностей. Осуществлена оценка существующих подходов относительно проведения контроля и внесены предложения по его усовершенствованию. Подробно исследован один из видов внутреннего контроля – инвентаризация и ее роль в принятии управленческих решений.*

**Ключевые слова:** контроль, инвентаризация, товарно-материальные ценности, документальная проверка, фактическая проверка, материально-ответственное лицо.

*The article considers the features of the control of goods and materials, investigated the role and importance of it in improving efficiency values. Assess existing approaches to monitoring and made suggestions for its improvement. Considered in detail one of the types of internal controls – inventory and its role in managerial decision making.*

**Keywords:** control, inventory, commodity-material values, documentary check, the actual check, material and responsible person.

**Постановка проблеми.** Ефективний розвиток та зростання виробничого потенціалу аграрних підприємств значною мірою залежить від ресурсного забезпечення. Особливістю аграрного виробництва є високий рівень матеріаломісткості. Підтвердженням цього є значна частка витрат ресурсів у собівартості, яка для окремих видів продукції сягає 70% і більше.

Сучасна господарська діяльність аграрних підприємств вимагає посилення контролю за витрачанням ТМЦ, формування оптимальної їх структури в частині ресурсного забезпечення. Організація та здійснення контрольних заходів залежатиме від організації структури та особливостей діяльності господарської одиниці. Це стосується внутрішнього контролю, який здійснюється виходячи з потреб системи управління і охоплює всі види ТМЦ.

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

Проблеми теорії та практики контролю розглянуті у працях таких науковців як Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, О.А. Шпіга, В.М. Мурашко, Б.Ф. Усач, Є.В. Калюга, В.П. Суйц, В.О. Шевчук та інші. Однак, окремі питання щодо методики контролю ТМЦ, оформлення його результатів вимагають більш поглибленого дослідження.

**Метою написання статті** є дослідження особливостей контролю ТМЦ та його впливу на підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність використання ТМЦ в аграрних підприємствах є важливим фактором, який відображається у відповідних аналітичних показниках. Рівень ефективності впливає на фінансовий результат, тому вимагає посиленого

контролю. Процедура контролю ТМЦ є запорукою ефективного їх використання, одним із джерел інформаційного забезпечення управління підприємства, що є досить важливим аспектом під час прийняття управлінських рішень керівником підприємства.

Поняття «контроль» науковці характеризують по-різному. Серед наявних підходів виділяють такі:

- контроль як спостереження, нагляд;
- контроль як зіставлення, протиставлення;
- контроль як перевірка.

Узагальнюючи теоретичні дослідження, можна погодитися із визначенням, яке дає В.О. Шевчук, що контроль – це одна з основних

аспектів системи управління. Контроль здійснюється на основі спостереження за поведінкою керованої системи з метою забезпечення оптимального її функціонування [1].

Для детальнішого розуміння поняття «контроль» доречно звернути увагу на наступні його функції, які узагальнені на рис. 1 [2].

Ефективність використання ТМЦ значною мірою залежить від системи управління та її здатності оперативно реагувати на зміну умов господарювання. Система управління, в свою чергу, при розробці управлінських рішень орієнтується на результати контролю (більше – внутрішнього). Узагальнюючи результати теоретичних досліджень завдання внутрішнього



Рис. 1. Функції контролю

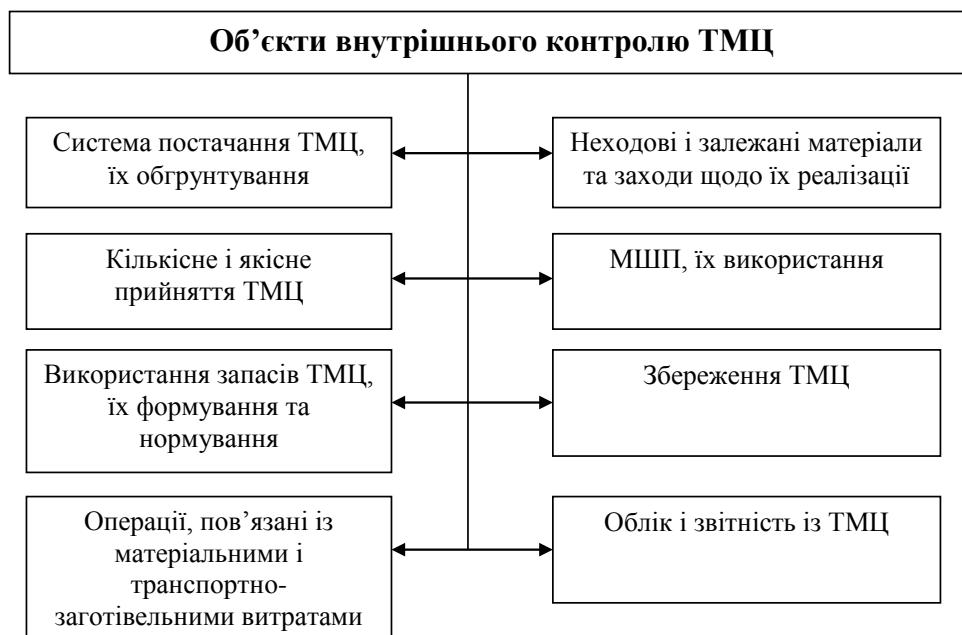


Рис. 2. Об'єкти внутрішнього контролю ТМЦ



контролю товарно-матеріальних цінностей полягають у перевірці:

- забезпечення правильності і своєчасності оформлення операцій, пов'язаних із надходженням і використанням матеріалів;
- збереження ТМЦ за місцями зберігання та на всіх стадіях їх руху;
- правильності встановлення номенклатурних цінників та обґрунтованості визначення собівартості продукції;
- витрачання матеріалів у процесі виробництва до встановлених норм;
- стану аналітичного (складського і бухгалтерського) обліку матеріалів та правильність визначення їх собівартості [3].

Відповідно до виділених завдань можна виокремити перелік об'єктів внутрішнього контролю ТМЦ, які узагальнено на рисунку 2 [4].

Під час внутрішнього контролю ТМЦ в першу чергу здійснюється перевірка законності операцій з товарно-матеріальними цінностями.

Джерелами інформації для перевірки операцій з товарно-матеріальними цінностями є:

- законодавчі і нормативні акти про постачання ТМЦ, їх зберігання, надходження, вибуття;
- нормативно-правові акти з ведення обліку, інвентаризації ТМЦ та матеріальної відповідальності;
- відомості інвентаризації ТМЦ та її результатів, реєстри аналітичного та синтетичного обліку;
- розрахунково-нормативна документація зі зберігання, реалізації, випуску та використання ТМЦ;
- комерційні угоди, договори постачання, первинна документація з обліку договорів про повну чи часткову матеріальну відповідальність;
- звітність про зберігання, реалізацію, використання та списання товарно-матеріальних цінностей [3].

Методика внутрішнього контролю товарно-матеріальних цінностей передбачає здійснення перевірки за допомогою прийомів документального і фактичного контролю.

При документальному контролі ТМЦ використовуються такі прийоми як формальна, арифметична, нормативно-правова, економічна, зустрічна перевірки, взаємний контроль.

До найважливіших методів контролю фактичної наявності майна належать обстеження, інвентаризація, перевірка.

Обстеження проводиться згідно визначених питань або щодо одного з них шляхом ознайомлення на місці з окремими видами оборотних активів. При цьому використовуються різні методичні прийоми фактичного і документального контролю. В процесі обстеження не обов'язково вдаватись до перевірки первинних документів і облікових записів щодо їх законності та достовірності.

Перевірка – це фактичне вивчення окремих питань використання оборотних активів або дій апарату управління на підставі заяв, сигналів, скарг або відповідно до плану роботи контрольного суб'єкта. Перевірка, в основу якої покладені документи, носить назву документальної. Вона не потребує використання складних методик і застосування професійних знань в галузі контрольно-ревізійної діяльності.

Інвентаризація – це метод встановлення наявності та стану оборотних активів, що здійснюється як огляд і підрахунок перевіряючим або працівниками під його контролем [5].

Перевагами інвентаризації є забезпечення збереження цінностей на підприємствах, постійне оновлення інформації про склад та структуру ТМЦ, виявлення недоліків у роботі складів та інших об'єктів, контроль за правильністю ведення кількісного обліку.

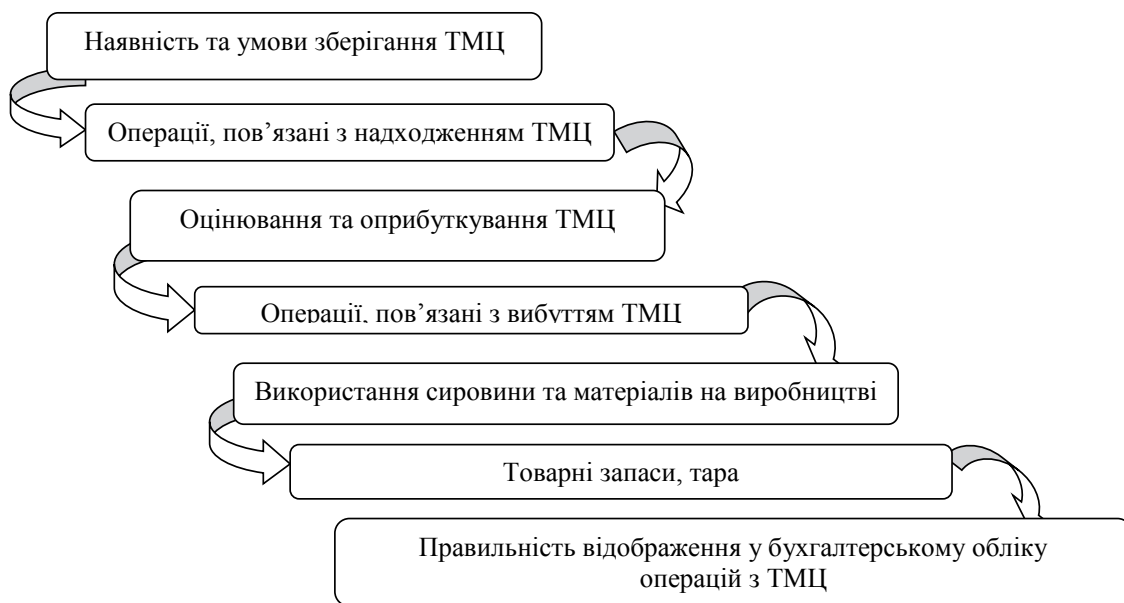


Рис. 3. Послідовність проведення інвентаризації ТМЦ

Інвентаризацію проводять безпосередньо робочі комісії, склад яких затверджується наказом керівника підприємства. До складу таких комісій входять фахівці, що знають об'єкт інвентаризації, ціни та первинний облік (інженери, технологи, механіки, виконавці робіт, товарознавці, економісти, бухгалтери). Якщо підприємство невелике, то проводити інвентаризацію може і постійна інвентаризаційна комісія. Якщо вона не може забезпечити своєчасне проведення інвентаризації, то доцільно створити робочі комісії. Кількість робочих інвентаризаційних комісій необмежена [6].

Стосовно складу робочої комісії інвентаризації товарно-матеріальних цінностей існують такі обмеження [6]:

1) забороняється призначати головою робочої інвентаризаційної комісії у тих самих матеріально-відповідальних осіб одного й того самого працівника два роки підряд;

2) матеріально відповідальна особа до складу інвентаризаційної комісії не включається, оскільки вона є особою, що перевіряється.

Враховуючи класифікацію товарно-матеріальних цінностей, було сформовано таку послідовність проведення інвентаризації (рис. 3).

При зберіганні ТМЦ у різних ізольованих приміщеннях в однієї матеріально відповідальної особи інвентаризація проводиться послідовно за місцями зберігання. Після перевірки цінностей вхід до приміщення пломбується і комісія переходить у наступне приміщення. Інвентаризаційні описи складаються окремо на ТМЦ, що перебувають у дорозі; відвантажені товари і цінності, що не оплачені у строк покупцями; та ті, що перебувають на складах інших підприємств (на відповідальному зберіганні, у переробці).

Кількість товарів, що зберігаються в непошкодженій упаковці постачальника, може перевірятись на підставі первинних документів на оприбуткування цінностей при вибірковій перевірці цінностей у деяких упаковках.

На прибуткових документах на ТМЦ, що надійшли на об'єкт і прийняті під час його інвен-

таризації МВО у присутності членів інвентаризаційної комісії за підписом її голови робиться відмітка «після інвентаризації» з посиланням на дату опису, де записані ці цінності. На видаткових документах про ТМЦ, відпущені зі складу під час інвентаризації з дозволу керівника підприємства і головного бухгалтера у присутності членів інвентаризаційної комісії за підписом її голови робиться відмітка, їх заносять до окремого опису в порядку, аналогічному для цінностей, що надійшли під час інвентаризації. Це робиться для того, щоб не зупиняти господарську діяльність на строк проведення інвентаризації і водночас контролювати фактичну наявність ТМЦ [7].

Під час інвентаризації всі здійснені процедури та її результати оформляються відповідними документами, які відображенні у таблиці 1 [7].

**Висновки.** Контроль відіграє важливу роль у підвищенні ефективності використання ТМЦ. За умови налагодження дієвої системи контролю можна прослідкувати за станом, рухом, цільовим призначенням товарно-матеріальних цінностей, доцільністю їх розміщення в складському господарстві. Для більшості підприємств внутрішньогосподарському контролю приділяється недостатньо уваги, необґрунтовано занижується його значення та використання.

Завдяки проведенню інвентаризації, як одного із методів контролю, отримується інформація для достовірного визначення реальних витрат на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг і т.д. Лише результати проведеної інвентаризації дозволяють виявити помилки при здійсненні подвійного відображення господарських операцій ТМЦ та інших фактів господарського життя ТМЦ на бухгалтерських рахунках. Інвентаризація забезпечує дотримання таких вимог до звітності, як правдивість і реальність.

Тому внутрішньогосподарському контролю потрібно приділяти максимум уваги, адже періодичне проведення інвентаризації ТМЦ на підприємствах значною мірою впливає на управлінські рішення та фінансовий результат суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Робочі документи оформлення результатів інвентаризації

№ п/п	Назва документа	Призначення документа
1	Інвентарний ярлик (ф. № Інв-2)	Члени робочої комісії прикріплюють на ті матеріальні цінності, які вже пройшли підрахунок.
2	Інвентаризаційний опис ТМЦ (ф. № Інв-3)	Відображаються результати інвентаризації ТМЦ
3	Акт інвентаризації матеріалів і товарів, що перебувають у дорозі (ф. № Інв-6)	Відображаються результати інвентаризації ТМЦ, що перебувають у дорозі
4	Інвентаризаційний опис ТМЦ, прийнятих (зданих) на відповідальне зберігання (ф. № Інв-5)	У випадках коли проведення інвентаризації є обов'язковим, інвентаризації підлягають також ТМЦ, що не належать підприємству, але облік яких ведеться на позабалансових рахунках.
5	Звіряльна відомості результатів інвентаризації ТМЦ (ф. № Інв-19).	Відображення розбіжностей фактичних даних з даними, відображеними в бухгалтерському обліку, стосовно ТМЦ відображаються

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Контроль / Вільна енциклопедія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C>
2. Ілюстративний матеріал з навчальної дисципліни «Контроль і ревізія фінансових операцій» для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» денної ф. н. / укл. Н. В. Синюгіна. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 12 с.
3. Живко З. Б. Завдання, послідовність і джерела ревізії операцій з товарно-матеріальними цінностями / З. Б. Живко // Контрольно-ревізійна діяльність: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/6539-4-zavdannya-posldovnst-djerela-revz-operatsy-z-tovarno-materalnimi-tsnnostyami.html>
4. Контроль та перевірка операцій з товарно-матеріальними цінностями / Бухгалтерський облік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17031/>
5. Канурна З.Ф. Контроль оборотних активів підприємств машинобудівного комплексу / З.Ф. Канурна // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (12). – С. 250
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02. 09. 2014 р. № 879: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
7. Інвентаризація: організація та порядок проведення / Головна Дт – Кт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid04269.html>

УДК 336.2-378.2

## КОНЦЕПЦІЯ «REALITY-УРОК» ДЛЯ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ» У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

### THE «REALITY LESSON» CONCEPT OF TRAINING STUDENTS IN ACCOUNTING AND TAXATION AT UKRAINIAN UNIVERSITIES

**Пашкевич М.С.**

доктор економічних наук,  
завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Національний гірничий університет

*Запропоновано концепцію «reality-урок» для вирішення проблеми симулятивності навчання в умовах визначеності студентів спеціальності «Облік і оподаткування». Наведено характеристики, властивості та принципи проведення контактних занять зі студентами згідно концепції «reality-урок».*

**Ключові слова:** «reality-урок», контактне заняття, освіта.

*Предложено концепцию «reality-урок» для решения проблемы симулятивности обучения в условиях определенности студентов специальности «Учет и налогообложение». Приведены характеристики, свойства и принципы проведения контактных занятий со студентами согласно концепции «reality-урок».*

**Ключевые слова:** «reality-урок», контактное занятие, образование.

*The article offers the concept of the «reality-lesson» for solving the problem of simulative education about accounting and taxation under certainty received by students at universities. The «reality-lesson» concept is presented in terms of basic ideas, characteristics and principles appropriate for conducting contact lessons.*

**Keywords:** «reality-lesson», contact lesson, education, training, accounting and taxation.

**Постановка проблеми.** Теперішня методика викладання дисциплін спеціальності 071 «Облік і оподаткування» не повною мірою відповідає реаліям процесу прийняття управлінських рішень через те, що не створює умови невизначеності та непередбачуваності і не дозволяє навчатися методом «запозичення у майстра». Цю проблему було запропоновано називати «проблемою симулятивності навчання в умовах визначеності». Виникнення цієї проблеми пов'язано з такими загальними процесами та явищами, як розбудова цифрової економіки та технологічна сингулярність, суттєве оновлення переліку компетентностей сучасного фахівця з обліку і оподаткування, особлива взаємодія студентів із потоками інформації, специфічна роль викладача в інформаційно-когнітивних процесах, безперервність змін у змісті залежних від законодавчої бази знань спеціальності «Облік і оподаткування». У цьому контексті актуальною виявляється інша проблема прикладного характеру, яка полягає у неспроможності наявних методик викладання профільних дисциплін спеціальності «Облік і оподаткування» подолати симулятивність навчання, дати можливість студентам «підглядіти за майстром» та створити умови невизначеності і стресового стану від відчуття відповідальності при прийнятті управлінських рішень під час контактних занять.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Означена вище проблема симулятивності навчання в умовах визначеності, яка потребує розробки нових навчальних методик, відноситься до більш широкої проблеми підготовки висококваліфікованих фахівців, у т.ч. з обліку і оподаткування, яка, у свою чергу, активно досліджується вченими. Одним зі шляхів вирішення проблеми якісної підготовки фахівців на потребу реальної економіки С. Хілсер вважає міждисциплінарний підхід, який може бути реалізований через опрацювання студентами спеціальних міждисциплінарних кейсів [1]. У такому випадку в процесі навчання формується фахівець, здатний системно вирішувати проблеми та бути агентом змін [2]. Саме системність та комплексність у навчанні реалізується у методиці кейс-уроків В. Співаковського [3]. Погоджуємося, що концепція «об'єкт або проблема з точки зору різних наук» замість «наука для різних об'єктів або проблем» може стати вагомою складовою у методиці викладання студентам вищих навчальних закладів, зокрема спеціальності «Облік і оподаткування», що створює умови максимально наближені до реальної економічної діяльності.

Вчені С. Штейн та А. Олівейра піднімають проблему відірваності освіти від процесів глобалізації, наголошуючи на тому, що університети

світу не спроможні забезпечити процес навчання мультикультурної, мультиполітичної та мультиекономічної спільноти студентів [4]. Цілком погоджуючись із цією тезою, зазначимо, що у реальних глобалізаційних процесах однією з важливих вмінь фахівця є комунікація з представниками інших культур та вирішення спільних проблем. На наш погляд, подібні мультикультурні спільноти студентів тільки підсилять ефект занять, що повинні проводитися в умовах наближених до реальних, які характеризуються непередбачуваністю поведінки членів команди, ходом мислення, сприйняття або відторгнення рішень та реалізації прийнятих ідей на практиці у мультикультурному та мультиполітичному середовищі.

Відносно новим напрямом досліджень сучасної освіти є вивчення процесу використання інформаційних технологій та сервісів під час навчання для отримання різноманітного зворотного зв'язку від студентів [5]. На наш погляд, навчальні методики, які так або інакше пов'язані з використанням інформаційних технологій та сервісів, повинні ефективно доповнювати базову комплексну освітню методику, спрямовану на вирішення проблеми симулятивності навчання аналогічно до освітньої концепції «економічної освіти», яка нині активно впроваджується для підготовки студентів інженерних спеціальностей [6]. «Економічна освіта» передбачає вивчення різних об'єктів із точки зору ефективності та результативності їх функціонування для формування економічного мислення, спрямованого на підвищення ефективності та результативності будь-чого. На думку А. Альвса, Р. Суса та Ф. Морейри, концепція «економічної освіти» стала відповіддю на запит промисловості у фахівців-інженерах, знайомих із підходом «економічного виробництва» та покликана наблизити освіту до реальних вимог сучасного виробництва.

Питань послідовності викладання дисциплін спеціальності «Облік і оподаткування» торкається у своїй роботі Н. Гресь [7]. Досліджувані реальні кейси з проблем бухгалтерського обліку і аудиту, які можуть скласти основу нових дисциплін освітніх програм та вище згадуваних кейс-уроків, висвітлено у роботах О. Петрука, А. Макуріна [8], О. Усатенко [9], Н. Шишкової [10], О. Дріги [11]. Також особливий погляд на сприйняття слухачами навчальної інформації у закладах загальної середньої освіти представлено у роботах М. Харченко [12].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Як видно, увага вчених зосереджена на різних методиках та концептуальних підходах, які допомагають подолати розрив між освітою та реальними економічними процесами. Однак, на наш погляд, всі вони повинні бути об'єднані у єдину фундаментальну концепцію навчального процесу для вирішення принципової проблеми симулятивності освіти в умовах визначеності.

**Мета статті.** Метою досліджень, результати яких викладено у даній статті, є розробка концепції «reality-урок» для контактних занять зі студентами спеціальності «Облік і оподаткування» для подолання проблеми симулятивності навчання в умовах визначеності.

**Виклад основного матеріалу.** На наш погляд, основне протиріччя між організацією навчання студентів спеціальності «Облік і оподаткування» та реальною економічною діяльністю полягає у тому, що контактне заняття проходить в умовах 100% визначеності та передбачуваності, як правило для викладача, який планує це заняття. Таким чином, хід заняття, етапність у розв'язку ситуацій є контрольованими з боку викладача. Якщо студент отримує задачу або кейс, то вони мають форму зібраних у єдине ціле даних, що вступає у протиріччя з реальним життям. Навчальний кейс являє собою достатньо широкий опис фактичних даних про діяльність підприємства і, за правилом, одне питання, на яке слід дати відповідь, використовуючи ці дані. У реальному житті відбувається інша ситуація: менеджер стикається з проблемою, яка представлена у фактичних даних, що характеризують власне проблему, і яким чином її вирішувати і які для цього потрібні дані – це невідомо. Саме у цьому полягає суттєва частина професійних функцій спеціаліста з обліку і оподаткування, який повинен налагодити не тільки коректний фінансовий облік, але й управлінський облік для внутрішніх управлінських цілей підприємства. Однак можливості прийняття рішення щодо відбору даних, необхідних для вирішення проблеми, в умовах їх повної доступності, але нульової конкретизації з боку викладача, які саме потрібні дані, навчальні кейси не дають. У випадку, коли певні дані слід зібрати, то студент отримує чітку послідовну та передбачену заздалегідь викладачем інструкцію зі збору цих даних. Якщо викладач начебто спонтанно задає студентам питання, підтримуючи інтерактивну взаємодію на уроці, то, за правилом, він точно знає відповіді, а ці питання є певними контрольними пунктами у загальному ході уроку. Студенти інтуїтивно відчувають, що вони є веденими викладачем, що, на наш погляд, знижує рівень їх зацікавленості від уроку внаслідок неможливості прийняття власних рішень.

Викладач зі студентами опиняються у нерівних умовах: викладач чітко знає план та управляє інформаційними потоками під час контактного заняття, а студент, у свою чергу, обмежений певними інформаційними потоками, заздалегідь на власний розсуд опрацьованими викладачем. Студент сприймає не оригінальну, а ретрансльовану, попередньо інтерпретовану викладачем інформацію без розуміння того, чому саме ця інформація була інтерпретована саме у такий спосіб.

Це протиріччя пов'язане з проблемою асиметричної інформації, коли на початок заняття викладач має більший обсяг інформації, що скла-

дається із заздалегідь відфільтрованих інформаційних потоків, а студент вимушений сприймати саме той інформаційний пакет, який приготував викладач. На наш погляд, у такий спосіб організації навчання зберігається принцип того, що викладач вчить студента «що думати» замість «як думати». Нерівність інформаційних позицій викладача та студента, неможливість викладача

опинитися в умовах інформаційної невизначеності та продемонструвати прийняття викладачем рішень у режимі «on-line» разом зі студентами під час уроку априорі вступає у протиріччя з принципом партнерства викладача та студента під час заняття, яке передбачає рівні позиції партнерів.

Аналіз наявних протиріч між тим, як організоване та побудоване сьогодні контактне заняття



**Рис. 1.** Концепція «reality-урок» для підготовки студентів спеціальності «Облік і оподаткування» у вищих навчальних закладах України

Джерело: розроблено автором

зі студентами спеціальності «Облік і оподаткування», і тим, як протікають реальні економічні процеси, дозволив обґрунтувати необхідність проведення занять з метою подолання проблеми їх симулятивності в умовах визначеності та передбачуваності на основі положень запропонованої концепції «reality-урок». Вихідні складові цієї концепції, а також розроблені на її основі принципи проведення контактних занять зі студентами представлені на рис. 1. Запропонована концепція «reality-урок» для проведення контактних занять зі студентами спеціальності «Облік і оподаткування» ґрунтується на таких вихідних складових – характеристиках уроку, як реальність та непередбачуваність заняття. За своїм змістом ці складові дозволяють підвищити ступінь інтеграції процесу організації заняття та навчання з реальними економічними процесами в економіці.

Новий компетентнісний підхід у побудові освітньо-професійних програм підготовки фахівців, у т.ч. зі спеціальності «Облік і оподаткування», на нашу думку, дещо змінює принципове тлумачення поняття «навчання». Навчання перестає бути процесом передачі викладачем та сприйняття студентами певної інформації, що іменується знаннями. Внаслідок її доступності та відкритості відома стандартна інформація втратила свою цінність в очах споживачів освітніх послуг, і у ході навчального процесу інформація має слабкі позиції на ринку, як продукт ВНЗ, якщо вона не є унікальною, новою, отриманою у лабораторіях цих ВНЗ.

Навчання стає процесом набуття певних навичок (компетентностей) з використанням відомої інформації (знань), як інструменту. Внаслідок такого трактування «навчання» іншу роль починають відігравати умови, за яких набуваються компетентності і які повинні бути максимально наближені до реальних економічних процесів.

Оскільки основними характеристиками реальних економічних процесів є непередбачуваність, то базовими характеристиками уроку, які склали основу концепції «reality-урок», стали також реальність та непередбачуваність. Це означає, що контактне заняття, яке проводиться зі студентами спеціальності «Облік і оподаткування» повинно бути реальним та непередбачуваним для обох сторін – викладача та студентів.

Розглянемо зміст цих характеристик «reality-уроку».

Щоб контактний урок зі студентами міг характеризуватися, як реальний, йому повинні бути притаманні специфічні властивості щодо об'єкту уроку, його ходу, учасників, асиметрії інформаційних потоків, рольових позицій викладача та студентів.

Об'єктом «reality-уроку» для студентів спеціальності «облік і оподаткування» повинні бути реальні бухгалтерські та податкові проблеми реальних країн, компаній та громадян. Це особливо актуально для цієї спеціальності,

інформаційний контент якої щодо фінансового та податкового обліку ґрунтується на законодавчій базі, яка, у свою чергу, надто часто змінюється. Тому заняття повинні бути спрямовані не на вивчення того або іншого законодавчого акту, який через час може змінитися, а на формування загальної навички користуватися цим актом для вирішення інших проблем. При цьому проблема, що вирішується на уроці, повинна бути неодмінно пов'язана з компетентністю, набуття якої є метою заняття. Проблемні ситуації «reality-уроку» повинні бути описані та представлені у реальних інформаційних джерелах – сайтах компаній, періодичних виданнях, відео-інтерв'ю менеджерів, щоб продемонструвати студентам їх реальність та актуальність.

Хід уроку вирішується за принципом «тут і зараз», створюючи атмосферу саме «on-line» вирішення проблем з обліку та оподаткування. Як зрозуміло з попередньо викладеного, на початку уроку окреслюється проблема, якій присвячено колаборативну зустріч викладача зі студентами, яка відповідає певній компетентності майбутнього бухгалтера або податківця, що закривається поточною дисципліною. Однак, хід вирішення цієї проблеми, пошук необхідних інформаційних ресурсів та прийняття рішення для вирішення поставленої проблеми повністю залежить від студентів. Після ознайомлення з проблемою студенти можуть її обговорювати, влаштувати мозковий штурм, розподілитися на команди для з'ясування певних аспектів. У такий спосіб «reality-урок» більше нагадує нараду фахівців на підприємстві або в органах влади за круглим столом щодо вирішення певної проблеми.

Таким чином, учасники «reality-уроку» – це студенти та викладачі, яких можна назвати ситуативною спільнотою, яка має обмежений час для вирішення певної проблеми. Фактично під час такого «reality-уроку» студентами втрачається роль тих, хто навчається, а викладачем – роль того, хто навчає.

Багато в чому таким ролям студентів та викладача сприяє така властивість «reality-уроку», як *симетричність інформації*. Студенти та викладач отримують інформаційні потоки напряму з глобальної інформаційної мережі під час уроку. На відміну від звичайного уроку, викладач не має заготовленого пакету інформації, окрім власних загальних знань з предмету. Вихідні позиції студентів та викладача у інформаційному полі однакові. Рух у цьому інформаційному полі визначають самі студенти, оскільки вони приймають рішення яку збирати інформацію для вирішення цієї проблеми, яким джерелам довіряти, як її узгалянювати та аналізувати на предмет релевантності по відношенню до проблеми.

У зв'язку з цим, роль викладача під час «reality-уроку» – інтерпретувати реальну інформацію у режимі on-line, даючи фахові коментарі та виступаючи консультантом у студентів, які вирішують проблему.

Наступною невід'ємною характеристикою контактного «reality-уроку» зі студентами є його непередбачуваність, яка ґрунтується, на наш погляд, на специфічних властивостях щодо предмету уроку, центру відповідальності за прийняття рішень, еталону рішень, еталону уроку та готовності студентів до непередбачуваності уроку. *Предметом* «reality-уроку» виступають дії студентів, направлені на об'єкт уроку, тобто на вирішення поставленої реальної проблеми. При цьому непередбачуваність уроку разом з іншим полягає у тому, що план рішення для поставленої проблеми відсутній, як зазначалось раніше.

*Центр відповідальності* під час «reality-уроку» зміщується у бік студентів. Рішення приймаються студентами замість викладача. Викладач виступає радником (консультантом) для колективу студентів, які беруть на себе відповідальність за вирішення проблемної ситуації. Через неможливість передбачити психологічні характеристики студентів у колективі, лінії поведінки та хід мислення, вирішення проблеми (помилкове або коректне) є непередбачуваним.

«Reality-урок» передбачає, що *еталон рішення* проблемної ситуації відсутній. Кожен колектив студентів має право на власний непередбачуваний результат вирішення проблеми (відсутність рішення, помилкове або коректне рішення). Також відсутній *еталон уроку*. Кожна студентська група може встигнути просунутися у вирішенні проблеми на свою унікальну відстань, що є також непередбачуваним. Звичайний контактний урок має певний еталон – визначений інформаційний пакет, визначений набір завдань, визначений план уроку, і задача викладача, щоб у різних групах студентів урок був майже ідентичним, тобто щоб різні групи отримали однакову інформацію, вирішили однакові

завдання та рухалися за схожим планом. Важливим для контактного «reality-уроку» є те, що студенти та викладач проінформовані про непередбачуваність уроку та, головне, вірять у це. Якщо студенти справді відчувають власну відповідальність за вирішення проблеми та вірять у непередбачуваність уроку, який не керується з боку викладача, вони проявляють більший інтерес до заняття та розкривають свій потенціал у процесі самоосвіти та саморозвитку під час контактного заняття. Таким чином, згідно концептуальних засад «reality-уроку» дещо змінюється мета навчання, а відтак і кожного окремого уроку. На відміну від цілей передачі студентам знань, метою «reality-уроку» є формування у студентів необхідних професійних та загальних навичок для вирішення проблем в умовах невизначеності.

**Висновки.** Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити висновки, що для подолання проблеми симулятивності навчання в умовах визначеності запропоновано концепцію «reality-уроку». Згідно цієї концепції reality-урок повинен мати такі характеристики, як реальність та непередбачуваність. Урок зі студентами може вважатися реальним, якщо йому притаманні специфічні властивості щодо об'єкту уроку, його ходу, учасників, асиметрії інформаційних потоків, рольових позицій викладача та студентів. Непередбачуваність уроку ґрунтується, на наш погляд, на специфічних властивостях щодо предмету уроку, центру відповідальності за прийняття рішень, еталону рішень, еталону уроку та готовності студентів до непередбачуваності уроку. У перспективі дослідження повинні бути націлені на розробки методики проведення «reality-уроку» та системи діагностики результатів навчання за цією методикою.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hilsler, S. (2016). Key competencies to action: transdisciplinary learning of key competencies for sustainability. Master Thesis Series in Environmental Studies and Sustainability Science.
2. Transdisciplinarity: reCreating Integrated Knowledge. Editer by Margaret A Somerville & David J Rapport. 271 pages. Published in 2000 by EOLSS Publishers Co. Ltd. Oxford, UK. ISBN 0-9534944-1-1
3. Співаковський В. (2016). 80% випускників обычной української школи – брак. Фокус [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/society/329799/>
4. Stein S., de Oliveira Andreotti V., & Susa R. (2016). Beyond 2015. within the modern/colonial global imaginary.
5. Співаковський О.В., Вінник М.О., Тарасіч Ю.Г., Кутецька В.В., Кучма О.В., Панасюк О.В., Кучма А.В. (2015). Діагностика рівня задоволеності студентів від використання сервісу «KSU feedback» у Херсонському державному університеті.
6. Alves A.C., Sousa R., Dinis-Carvalho J., & Moreira F. (2016). Lean Education at University of Minho: Aligning and Pulling the Right Requirements Geared on Competitive Industries. In Lean Education: An Overview of Current Issues (pp. 149-175). Springer International Publishing.
7. Гресь Н.Л. (2011) Щодо змісту освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів з обліку та аудиту. Бухгалтерський облік і аудит, (11), 50-55.
8. Petruk O., & Makurin A. (2015). Accounting and analytical problems at coal-mining enterprises of Ukraine in terms of European integration. Економічний часопис-XXI, (9-10), 111-114.
9. Усатенко О.В. (2016). Методика бухгалтерського обліку випуску та первинного розміщення цінних паперів венчурних фондів. Інноваційна економіка, (1-2), 230-234.
10. Шишкова Н.Л., & Shishkova N.L. (2015). Синхронізація обліку та внутрішнього контролю в системі управління аеропортом; Synchronization of accounting and internal control in the airport management system. Науковий



журнал Економічний вісник Національного гірничого університету; Научный журнал Экономический вестник Национального горного университета; Scientific journal Economic Bulletin of the National Mining University.

11. Дріга О.П. (2014). Сек'юритизація: аналіз поняття та сутності в контексті бухгалтерського обліку. Бізнес Інформ, (11), 216-220.

12. Харченко М.О. (2016). Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку. Економіка та держава, (1), 118 – 122.

УДК 657.471.61  
JEL M41

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

### FEATURES OF COST ACCOUNTING FOR QUALITY ASSURANCE

**Рудь Т.А.**  
студентка магістратури,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

**Маркус О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

*У статті обґрунтовано важливість підтримки якості виготовленої продукції підприємства для його ефективного функціонування. Запропоновано класифікацію витрат на забезпечення якості продукції для облікових цілей. Наведено приклади типових операцій з обліку витрат на забезпечення якості продукції підприємства.*

**Ключові слова:** *якість продукції, забезпечення якості, об'єкти калькулювання, прямі витрати, собівартість.*

*В статье обоснована важность поддержания качества выпускаемой продукции предприятия для его эффективного функционирования. Предложена классификация затрат на обеспечение качества продукции для учетных целей. Приведены примеры типичных операций по учету затрат на обеспечение качества продукции предприятия.*

**Ключевые слова:** *качество продукции, обеспечение качества, объекты калькулирования, прямые расходы, себестоимость.*

*The article reveals the importance of maintaining the quality of manufactured products company for its effective functioning. Purposed the classification of the cost of providing quality products for accounting purposes and examples of typical operations with cost accounting to ensure the quality of products.*

**Keywords:** *quality products, quality assurance, facilities costing, direct costs, cost.*

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідною умовою успішного функціонування на ринку для суб'єктів господарювання є забезпечення високого рівня конкурентоспроможності їхньої продукції, що буде зумовлювати постійний попит та прибуток. Одним із найважливіших факторів конкурентоспроможності є належна якість продукції та наданих послуг.

Питання, пов'язані із забезпеченням якості, не можуть розглядатися окремо від економічної діяльності підприємства, оскільки несуть у собі певні витрати на забезпечення якості продукції. Із розвитком ринкового середовища та конкуренції серед виробників перед ними постає питання взаємоузгодження витрат на якість виготовленої продукції з остаточними результатами виробничої діяльності, рівнем якості виробів, обсягом продажів, прибутком, що дає змогу ефективніше

управляти підприємством та отримувати більші прибутки протягом тривалого часу.

Раніше на вітчизняних підприємствах проблемі оцінки й обліку витрат не приділялося належної уваги, але з розширенням ринків постало питання конкуренції товарів вітчизняного виробництва із зарубіжними товарами, які здебільшого мають вищий рівень якості. Оскільки з переходом до ринкових відносин інформації про витрати на якість відводиться одна з ключових ролей, особливо важливе значення набуває її облік і аналіз.

Для управління якістю продукції слід мати достовірну та вичерпну інформацію про продукцію, яка акумулюється в системі бухгалтерського обліку підприємства. Саме такі дані й є основою для прийняття ефективних управлінських рішень. З огляду на вищезазначене, питання обліково-аналітичного забезпечення управління якістю є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми управління якістю знайшли відображення у численних працях зарубіжних та вітчизняних учених: А. Фейгенбаума, Д. Джурана, Є. Карлика, Ф. Кросбі, М. Самогородської, Т. Харламової, В. Кислицина, В. Павлова та ін. Питання обліку витрат на якість досліджували Ю.С. Бурдін, В.М. Пархоменко, І.Ю. Тимрієнко, С.В. Пономарьов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. У працях вітчизняних та зарубіжних науковців недостатньо уваги приділено питанням облікового забезпечення управління витратами на якість, потребують уточнення складники витрат на якість та їх оцінювання в системі бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення складників витрат на забезпечення якості продукції, їх класифікація та особливості обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Витратам на якість продукції спочатку не надавали великої уваги, оскільки вважали, що вони становлять лише мізерну частку від сум продажу. Насправді ж вони значно більші. Дослідження, виконані групою з якості і стандартів Великої Британії [3, с. 28], показали, що витрати на якість для промислових підприємств лежать у межах 5–25% від їх товарообігу. Вони залежать від типу промисловості, ділової ситуації або послуг, підходу організації до того, що є, а що не є витратами на якість, а також масштабів заходів на постійне поліпшення якості всіма працівниками організації.

Для підприємств України досить притаманною ознакою є застарілість обладнання і технологій, тому саме частина витрат на якість, яка не є обов'язковою і якої можна уникнути, призводить до подорожчання продукції, що негативно впливає на її конкурентоспроможність. Такі витрати можна поділити на витрати з боку організації і на витрати, які стосуються споживачів. Щодо організації – це витрати, пов'язані з недоліками у виробництві продукції, включаючи незадовільну продукцію, переробку, ремонт, заміну, повторну обробку, зменшення виробництва, гарантії і ремонт в умовах експлуатації та незадовільним її збутом, тобто зниження якості продукції вже за межами процесу виробництва. У питаннях, пов'язаних із витратами щодо споживача, рекомендується приділяти увагу витратам на забезпечення вартості придбання, безпеки, експлуатаційних витрат, витрат на технічне обслуговування, витрат унаслідок простою і ремонтних витрат, а також імовірних витрат на утилізацію.

На більшості підприємств, які займаються виробництвом та обслуговуванням, витрати на задоволення очікувань споживача у сфері якості становлять значні суми. Проте більш

якісні товари користуються більшим попитом, тому більші витрати на якість продукції зумовлять більші прибутки. Саме тому витрати на забезпечення якості продукції слід акумулювати, аналізувати та контролювати поряд з іншими витратами підприємства. На жаль, багато керівників не мають змоги отримувати наочну інформацію про рівень витрат на якість тільки тому, що в компанії немає системи для її збирання і аналізу, хоча реєстрація і підрахунок витрат на якість є нескладними і вже відпрацьованими в усьому світі процедурами. Із використанням комп'ютерних програм можна налагодити механізм збирання таких витрат за всіма етапами роботи підприємства, що забезпечить керівництво допоміжним потужним інструментом управління.

Сьогодні широкого застосування набули міжнародні стандарти управління якістю серії ISO:9000, розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (International Organization for Standardization). Ці стандарти застосовують і в Україні як ДСТУ ISO 9001:2009. Кабінетом Міністрів України затверджено План заходів щодо реалізації Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг), яким передбачено сприяння створенню та сертифікації на підприємствах систем управління якістю та доквіллям відповідно до вимог стандартів ISO серій 9000 і 14000, а також Концепції загального управління якістю (TQM). Сертифікація систем управління якістю активно проводиться у харчовій, будівельній, легкій, хімічній, електротехнічній, машинобудівній та інших галузях промисловості [1, с. 97].

В економічній літературі є низка визначень терміну «витрати на якість», однак найпоширенішим є формулювання А. Фейгенбаума: «Витратами виробника на якість є витрати, пов'язані з устанавленням рівня якості, його досягненням у процесі виробництва, контролем, оцінкою та інформацією про відповідність продукції вимогам якості, надійності й безпеки, а також витрати, пов'язані з устанавленням відмов виробів на підприємстві чи в умовах їх використання споживачем».

Класифікація витрат на якість, розроблена А. Фейгенбаумом, так звана PAF-модель, включає:

- превентивні витрати (prevention costs) – витрати на попередження випуску продукції неналежної якості;
- витрати на оцінку якості (appraisal costs);
- внутрішні втрати від невідповідної якості (internal failure costs);
- зовнішні втрати від невідповідної якості (external failure costs) – виникають у процесі експлуатації виробу споживачем [2, с. 138].

Для створення моделі управління якістю продукції доцільно адаптувати систему фінансового обліку зі збору, реєстрації й узагальнення інформації про витрати. При цьому необхідно послідовно виконати такі кроки:

- вибрати об'єкти калькулювання витрат;
- визначити джерела інформації про витрати на якість (як правило, розробляються форми первинних документів по збору інформації про витрати на якість продукції в рамках управлінського обліку з урахуванням специфіки діяльності окремого підприємства);
- згрупувати однорідні витрати;
- розробити план рахунків для управлінського обліку.

У процесі побудови аналітичного обліку витрат на забезпечення якості продукції слід визначити певні принципи групування таких витрат, що полегшить їх облік та контроль у процесі управління.

Пропонуємо в основу групування витрат на забезпечення якості продукції покласти їх цільове призначення та розділити такі витрати на дві групи: витрати за забезпечення запланованого рівня якості (основні) та втрати від невідповідності заданому рівню якості. Перша група витрат повинна включати витрати на забезпечення якості продукції та її контроль у процесі підготовки до виробництва та безпосередньо під час виробництва (по оплаті розробки й оцінки систем менеджменту якості, витрати на аудит якості), а друга група – невиробничі витрати, пов'язані з усуненням дефектів (витрати, виявлені після завершення процесу виробництва продукції: повторний

контроль і випробування, втрати від зниження якості продукції в процесі постачання) і втрати від невикористання продукції (витрати на гарантійне обслуговування, витрати на задоволення претензій споживачів та ін.).

Відповідно, витрати першої групи будуть обліковуватися на відповідних відкритих субрахунках до рахунків 20 «Сировина і матеріали» (витрати на підтвердження якості сировини та матеріалів, які будуть включатися до їх собівартості), 23 «Виробництво» (витрати на забезпечення якості в процесі виробництва – аудит якості, сертифікація продукції), 91 «Загальновиробничі витрати» (витрати на забезпечення якості обладнання та його перевірку), 94 «Інші операційні витрати» (витрати на дослідження та розробки).

Для обліку витрат другої групи слід використовувати рахунки: 24 «Брак у виробництві» (втрати від невикористання продукції), 92 «Адміністративні витрати» (витрати на задоволення вимог та претензій споживачів), 93 «Витрати на збут» (утрати від зменшення якості товарів у процесі постачання), 94 «Інші операційні витрати» (витрати на гарантійне обслуговування).

Відповідно, частина витрат першої групи буде напряму включатися до собівартості виготовленої продукції, частина – розподілятися залежно від обсягу виготовленої продукції, а частина – відноситися на витрати періоду,

Таблиця 1

**Типові кореспонденції з обліку витрат на забезпечення якості продукції**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція	
		Дт	Кт
1	Відображено амортизацію лабораторного обладнання	20/23/91	13
2	Відображено витрати на вхідний контроль сировини і матеріалів	20	66/65/68
3	Відображено витрати на ремонт засобів вимірювання та випробувального устаткування, яке використовується для контролю якості сировини	20	63/68
4	Списано зразки сировини, готової продукції, втрачені під час проведення досліджень, а також витратні матеріали (реагенти, хімікати тощо)	23/91	20/26
5	Відображено витрати на навчання та підвищення кваліфікації виробничого персоналу з питань забезпечення якості продукції	23	68
6	Нарахована оплата праці співробітникам лабораторії та здійснені відрахування на соціальні заходи	23/91	66/65
7	Відображено вартість невикористаної продукції	24	23
8	Відображено витрати на виправлення браку, виявленого на виробництві	24	20/66/65
9	Відображено вартість невикористаної продукції з вини конкретної особи	375	24
10	Відображено витрати на перевірку готової продукції	26	63/68
11	Відображено втрати від виявлення покупцем продукції невідповідної якості	70	36
12	Відображено витрати на врегулювання претензії покупців	92	68
13	Відображено втрати внаслідок виникнення невідповідності під час зберігання, відвантаження та транспортування продукції	93	26
14	Відображено витрати на сертифікацію готової продукції	26/93	63/68
15	Списані витрати, пов'язані з перевіркою приладів, розробкою документації та проведенням атестації, наданими послугами з питань метрології, медичного огляду працівників тощо	94	68
16	Відображено витрати на сертифікацію, одержання кодів, розроблення і впровадження систем якості, проведення зовнішнього аудиту (послуги сторонніх організацій, відрядження тощо)	94	37/39/68

тому більша частина їх суми буде закладена в ціну продукції та відшкодована споживачами. А витрати другої групи – відразу на витрати періоду (фінансовий результат), що лише буде зменшувати очікуваний прибуток підприємства.

Типові кореспонденції з обліку витрат на забезпечення якості продукції представимо в табл. 1.

Поточний облік витрат на забезпечення якості продукції тісно пов'язаний зі стратегічним обліком, оскільки він максимально наближений до системи управління підприємством у цілому, а результатом його діяльності буде формування переліку інформаційних показників, які охарактеризують конкурентну позицію підприємства та шляхи його подальшого розвитку.

Наведена методика дає змогу розподілити витрати на забезпечення якості продукції за такими класифікаційними ознаками, як цільове призначення та місце виникнення витрат.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оскільки якість продукції є ключовим елементом прихильності споживачів та успішного функціонування підприємства, то процедурі її забезпечення слід приділяти багато уваги.

На підприємствах, що впроваджують та використовують системи управління якістю, важливим є поділ витрат на якість за етапами процесу її забезпечення. Для віднесення до конкретного виду продукції витрати на якість доцільно поділяти за етапами життєвого циклу продукції та місцями виникнення. Також їх слід розподіляти на витрати, які можуть бути віднесені на собівартість виготовленої продукції та витрати періоду. Правильна побудова роботи облікового апарату буде підтримувати нормативні показники якості продукції та виявляти відхилення на всіх етапах операційного циклу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кислицин В.О. Розвиток системи управління якістю на підприємстві: [монографія] / В.О. Кислиця. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2009. – 188 с.
2. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1986. – 163 с.
3. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: [підручник] / М.І. Шаповал. – К.: Європейський ун-т, 2001. – 172 с.
4. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / Т.О. Шматковська, О.В. Мачулка // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. ISSN 2409-9260. – 2016. – № 4 (236). – С. 242–253 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv\\_4\\_\(236\)\\_2016.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_4_(236)_2016.pdf).

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ВІДПОВІДНИХ УТРИМАНЬ ТА НАРАХУВАНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### ORGANIZATION OF ACCOUNTING PAYROLL AND RELEVANT DEDUCTIONS AND CHARGES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE

**Соболева І.В.**

викладач кафедри обліку та оподаткування,  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

**Чепак А.В.**

студентка,  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

*У статті досліджено динаміку і темпи зростання мінімальної заробітної плати в Україні за 2016 р. та проведено порівняння з прогнозом на 2017 р. Розглянуто питання організації обліку утримання, нарахування та сплати податків і зборів із заробітної плати, а також проаналізовано наявні проблеми державного регулювання заробітної плати в Україні. Визначено причини та наслідки підвищення мінімальної заробітної плати в Україні.*

**Ключові слова:** заробітна плата, єдиний соціальний внесок, податок на доходи фізичних осіб, військовий збір.

*В статье исследованы динамика и темпы роста минимальной заработной платы в Украине за 2016 г. и проведено сравнение с прогнозом на 2017 г. Рассмотрены вопросы организации учета удержаний, начислений и уплаты налогов и сборов из заработной платы, а также проанализированы существующие проблемы государственного регулирования заработной платы в Украине. Определены причины и последствия повышения минимальной заработной платы в Украине.*

**Ключевые слова:** заработная плата, единый социальный взнос, налог на доходы физических лиц, военный сбор.

*The article explored the dynamics and growth rate of the minimum wage in Ukraine for 2016 and a comparison with the forecast for 2017. The question of accounting maintenance, calculation and payment of taxes and levies on wages and analyzed the existing problems of state regulation of wages in Ukraine. The reasons and implications of raising the minimum wage in Ukraine.*

**Keywords:** wages, single social tax, income tax, war tax.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перехід до ринкових методів господарювання потребує адекватних змін у структурі розподільчих відносин, приборкання стихії неконтрольованого сектора тіньової економіки та відновлення визначальної ролі заробітної плати у формуванні грошових прибутків працездатного населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Серед вітчизняних учених, що розглядають проблеми різних аспектів трудових відносин та організації обліку

заробітної плати в Україні, такі: Акмаєв А.І., Бунтовська Л.Л., Гончаров В.М., Данюк В.М., Заяць Т.А., Калина А.В., Лук'яненко Н.Д., Новікова О.Ф., Петрова І.Л. та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінка стану організації обліку заробітної плати в Україні, дослідження динаміки і темпів її зростання за 2016 р. та порівняння з прогнозом на 2017 р., а також розгляд наявних проблем державного регулювання заробітної плати.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із переходом до ринкових відносин

принципово змінюється сутність такої важливої економічної та юридичної категорії, як оплата праці та процес формування доходів. Перехід до ринкових методів господарювання потребує адекватних змін у структурі розподільчих відносин, приборкання стихії неконтрольованого сектора тіньової економіки та відновлення визначальної ролі заробітної плати у формуванні грошових прибутків працездатного населення. Прийняті за останні роки Кабінетом Міністрів і Верховною Радою України законоположення про оплату праці створюють необхідну правову основу для розроблення ефективної системи регулювання заробітної плати на підприємствах і в галузях з урахуванням загальних економічних законів розвитку матеріального виробництва і специфічних умов ринкового ведення господарства.

Оплата праці – це обов'язок роботодавця щодо виплати найманому працівнику зароблених ним коштів за виконану роботу (або надані послуги) відповідно до умов трудового договору. Законодавством передбачено два методи регулювання оплати праці. Першим методом є державне регулювання оплати праці, а другим – локальний. Регулювання й організація заробітної плати під впливом змін в економіці та виробництві піддаються безперервним змінам та уточненням. Згідно із законодавством, правове регулювання оплати праці нині здійснюється державним і договірним методами.

Згідно із Законом України «Про оплату праці» [1], держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом установаження розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників. Державне регулювання оплати праці полягає передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину. Мінімальна заробітна плата 2016 р. та планова мінімальна заробітна плата на 2017 р. згідно із законопроектом «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 15.09.2016 [3] наведені в табл. 1.

Із табл. 1 ми бачимо заплановані значні зміни в становленні мінімальної заробітної плати в Україні. Якщо на початок 2016 р. така заробітна плата становила 1 378 грн., то на початок 2017 р. вона зростає до 3 200 грн.

Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу згідно із Законом України «Про оплату праці» [1]. Заробітна плата як одна з найважливіших економічних категорій повинна виконувати низку функцій, що тісно пов'язані з принципами її організації. Функції заробітної плати: регулятивна, стимулююча, відтворювальна, розподільна. Проте в сучасних умовах розвитку

ринкових відносин в Україні заробітна плата не виконує в повному обсязі всі вказані функції.

Таблиця 1  
Мінімальна заробітна плата в Україні  
в 2016 та 2017 рр.

На дату	2016 р.		2017 р.	
	У місячному розмірі, грн.	У погодинному розмірі, грн.	У місячному розмірі, грн.	У погодинному розмірі, грн.
1 січня	1378	8,29	3 200	19,34
1 травня	1450	8,69		
1 грудня	1600	9,59		

Великої уваги вимагають утримання, нарахування та сплата відповідних податків та зборів із заробітної плати. Станом на 2016 р. до таких податків належать нарахування ЄСВ та утримання ПДФО. Що стосується зборів, то зараз діє тимчасовий військовий збір у розмірі 1,5% від нарахованої заробітної плати, це пов'язано з особливим військовим станом на території України.

До 2016 р. існувала ставка нарахування ЄСВ на заробітну плату, що сплачувало підприємство, та 3,6% утримання із заробітної плати, що сплачував робітник. Законом України «Про Державний бюджет на 2016 рік» було відмінено утримання ЄСВ та встановлено єдину спрощену ставку нарахування ЄСВ у розмірі 22%. Зміни в даному податку в 2017 р. не плануються. Мінімальний розрахунок сплати ЄСВ до бюджету України наведено в табл. 2.

Таблиця 2  
Мінімальна сплата ЄСВ за місяць в Україні  
в 2016 та 2017 рр.

На дату	2016 р.	2017 р.
1 січня	303,16	704,00
1 травня	319,00	
1 грудня	352,00	

Із табл. 2 бачимо, що сплата податку ЄСВ із 2017 р. повинна зрости від 352 грн. до 704 грн. Таким чином, поповнення державного бюджету значно зростає. Наприклад, за 2017 р. з одного робітника, що отримує мінімальну заробітну плату, державний бюджет за грудень 2017 р. отримає на 352 грн. більше, ніж за грудень попереднього року.

Податок із доходів фізичних осіб – це прямий загальнодержавний податок, який стягується з доходів громадян за встановленими ставками. Об'єктом оподаткування податком є сукупний дохід працюючих громадян, які отримують його з різних джерел за місцем основної роботи в

Україні й за її межами як у грошовому, так і в натуральному вираженні. До 2016 р. даний податок визначався як різниця між доходом та утриманим ЄСВ, помноженим на відсоткову ставку податку. Відповідно, з 2016 р. він визначається помноженням суми доходу на відсоткову ставку податку, це пов'язано з відміною утримання ЄСВ із заробітної плати.

До сукупного оподаткованого доходу включаються доходи, одержані від підприємств, установ і організацій усіх форм власності, доходи за виконання трудових обов'язків, у тому числі за сумісництвом, за виконання робіт за договорами підряду, а також інші доходи, отримані працівником у грошовій і натуральній формах. Із 2016 р. утримання податку з оподаткованого сукупного місячного доходу працівників здійснюється підприємствами всіх форм власності за ставкою 18%.

Згідно із законопроектом «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 15.09.2016 [3], плануються такі зміни щодо ПДФО в 2017 р.:

1. Ставка податку стала уніфікована і становить 18%. Пенсії «президентські» оподатковуються за ставкою 15%.

2. Соціальна пільга зменшена. Тепер вона становить 50% від загальної суми офіційно встановленого мінімуму, за який можна прожити.

3. Податок на дивіденди 18% від усієї суми, якщо підприємство на загальній системі оподаткування.

4. Якщо хтось отримує дохід тільки від податкових агентів, то йому не потрібно подавати річну декларацію.

5. Фізичні особи – підприємці тепер платять три аванси, а не чотири, як раніше.

У табл. 3 наведено суму ПДФО, що утримана з мінімальної заробітної плати в 2016 та 2017 рр.

Отже, на 2017 р. планується надходження до бюджету податку з мінімальної заробітної плати у розмірі 576 грн. Різниця на кінець попереднього року становитиме 288 грн., тобто вдвічі більше.

Військовий збір – це тимчасовий податок, спрямований на підтримку та розвиток військових сил України. Він був уведений як тимчасовий податок у зв'язку з особливим військовим

станом на території України. Ця ставка залишилася незмінною і становить 1,5% від заробітної плати та інших доходів.

Таблиця 3  
Мінімальна сплата ПДФО за місяць в Україні в 2016 та 2017 вр.

На дату	2016 р.	2017 р.
1 січня	248,04	576,00
1 травня	261,00	
1 грудня	288,00	

Мінімальну сплату військового збору в Україні за 2016 та 2017 рр. наведено в табл. 4.

Таблиця 4  
Мінімальна сплата військового збору за місяць в Україні за 2016 та 2017 рр.

На дату	2016 р.	2017 р.
1 січня	20,67	48,00
1 травня	21,75	
1 грудня	24,00	

Проаналізуємо, яку заробітну плату отримає працівник на руки під час нарахування мінімальної заробітної плати в Україні (табл. 5). Як уже було сказано, заробітна плата обов'язково підлягає оподаткуванню. У 2016 та 2017 рр. ЄСВ сплачує роботодавець чи підприємство, а ось ПДФО та військовий збір платять самі робітники.

Із табл. 5 ми бачимо, що значно збільшилася сума отриманої заробітної плати, що дасть змогу громадянам більше купувати продуктів, одягу, ліків, відвідувати театри, кіно та кафе. Але не забуваємо про таке поняття, як інфляція, тобто знецінення гривні та збільшення цін на всі категорії товарів, тому не можемо сказати, що підвищення розміру мінімальної заробітної плати є стовідсотковим покращенням.

Виникає потреба кваліфікованого комплексного розв'язання проблем раціональної побудови оплати праці на основі взаємодії всіх указаних раніше функцій з урахуванням трансформаційних перетворень у суспільстві. Діючі на сьогодні в Україні ставки (18%) податку на доходи фізичних осіб гальмують зростання заро-

Таблиця 5  
Нарахування, утримання та виплата заробітної плати в Україні за 2016 та 2017 рр.

Дата	2016 р.				2017 р.			
	Нарахована заробітна плата	Утримано ПДФО	Утримано військовий збір	Заробітна плата до видачі	Нарахована заробітна плата	Утримано ПДФО	Утримано військовий збір	Заробітна плата до видачі
1 січня	1378,00	248,04	20,67	1109,29	3200,00	704,00	48,00	2448,00
1 травня	1450,00	261,00	21,75	1167,25				
1 грудня	1600,00	288,00	24,00	1288,00				



бітної плати, через що трудові прибутки, які в нормальній ситуації мають виражатися у формі оплати праці, стають тіньовими, фальсифікуючи статистику загальних прибутків населення.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, держава має достатньо сильні позиції у визначенні політики щодо заробітної плати, а важливим завданням держави і надалі має бути сприяння проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства для врегулювання соціально-трудових відносин, запобігання масовим трудовим конфліктам. Останнім часом уряд зробив кроки щодо підвищення рівня життя населення та посилення цільової спрямованості соціальних програм. Помітними стають позитивні зрушення на ринку праці (зменшення числа безробітних, створення нових робочих

місць, підвищення соціальних виплат). Водночас залишається і низка проблем, що потребують термінового вирішення: ліквідація порушень законодавства про оплату праці, подальше підвищення основних соціальних гарантій і наближення їхнього рівня до прожиткового мінімуму, «детінізація» заробітної плати населення тощо. Рівень оплати праці є показником добробуту суспільства, тому головним завданням держави як представника інтересів суспільства є не перманентна боротьба з труднощами, створюваними соціально-економічною політикою самої ж держави, а грамотне розроблення концепції соціально-економічної політики і послідовне впровадження ефективного механізму забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та її відповідний рівень в умовах формування ринкової економіки України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
3. Проект Закону «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 15.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4>.
4. Синяєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні / Л.В. Синяєва // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 171–177.
5. Шевчук Л.П. Моделювання та відображення в обліку розрахунку єдиного соціального внеску на основі індикативної заробітної / Л.П. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 1 (55). – С. 173–176.

## ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

### AN ESTIMATION OF LIQUIDITY AND SOLVENCY IS IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

**Томчук О.Ф.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аналізу та статистики,  
Вінницький національний аграрний університет

**Фабіянська В.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту та державного контролю,  
Вінницький національний аграрний університет

**Довгополюк Г.О.**

студент факультету обліку та аудиту,  
Вінницький національний аграрний університет

*У статті досліджено підходи до трактування економічної сутності поняття «ліквідність» та «платоспроможність підприємства». Наведено етапи методики аналізу ліквідності та платоспроможності. Визначено і проаналізовано показники, що лежать в основі діагностики ліквідності та платоспроможності на прикладі ТОВ «Устя». Виявлено чинники, які зумовили зміну даних показників.*

**Ключові слова:** ліквідність, платоспроможність, ліквідність балансу, платіжний баланс, фінансовий стан.

*В статье исследованы подходы к трактовке экономической сущности понятий «ликвидность» и «платежеспособность предприятия». Приведены этапы методики анализа ликвидности и платежеспособности. Определены и проанализированы показатели, лежащие в основе диагностики ликвидности и платежеспособности на примере ООО «Устье». Выявлены факторы, которые обусловили изменение данных показателей.*

**Ключевые слова:** ликвидность, платежеспособность, ликвидность баланса, платежный баланс, финансовое состояние.

*The article examines approaches to the interpretation of the economic essence of the concepts «liquidity» and «solvency» of the company. Showing the stages of methods of analysis of liquidity and solvency. Defined and analyzed the indicators underlying the diagnosis of liquidity and solvency on the example of LLC «Ustia».*

**Keywords:** liquidity, solvency, liquidity balance, balance of payments, financial position.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, зумовлені кризовим станом економіки. Поява значної кількості підприємств, заснованих на приватних формах власності, недосконала система оподаткування, кредитування і розрахунків, певний розвиток ринкової інфраструктури у сфері фінансово-кредитних відносин – усе це вимагає від суб'єктів господарювання вміння грамотно оцінювати фінансовий стан свого підприємства. Одними з головних критеріїв оцінки фінансового стану підприємства в умовах ринкових відносин, від яких залежить саме його існування, є показники ліквідності та платоспроможності. Вони є об'єктивними

умовами забезпечення стабільної діяльності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні основи сутності та методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства вивчали вчені-економісти В.З. Бугай, В.М. Вовк, Н.М. Давиденко, А.П. Дорошенко, В.В. Ковальов, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, Є.А. Носова, Г.В. Савицька, Е.І. Уткін, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін.

Важливість правильної оцінки ліквідності і платоспроможності в контексті фінансового стану підприємства, існування різних підходів до визначення цих понять та способів їх розрахунку підкреслюють актуальність даної теми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження економічної сутності понять «ліквідність» та «платоспроможність», основних показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства, та визначення наявного взаємозв'язку між ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності.

Аналіз економічної літератури та нормативних-правових документів свідчить про наявність різних підходів до трактування сутності ліквідності і платоспроможності підприємства, протиріч в методичних підходах до розрахунку показників, що формують їх рівень, та загальної оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства.

Часто поняття «ліквідність» і «платоспроможність» ототожнюють, однак дані економічні категорії є різними за змістом.

Н.М. Давиденко визначив, що ліквідність характеризує механізм перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти для своєчасного виконання зобов'язань. Під платоспроможністю автор розуміє наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення [1].

А.П. Дорошенко визначає, що ліквідність характеризує спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства [2].

Л.А. Лахтіонова стверджує, що ліквідність суб'єкта господарювання – це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти для погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів [3].

В.М. Вовк під ліквідністю розуміє здатність активу до швидкого перетворення на грошові кошти, а під платоспроможністю – достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами [4].

Значну увагу вчені-економісти приділили визначенню сутності і методиці оцінки й аналізу поняття «платоспроможність».

Так, В.В. Ковальов зазначає, що платоспроможність означає наявність у підприємства грошових ресурсів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення [5].

Е.І. Уткін визначає платоспроможність як здатність підприємства вчасно і повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями [6].

А от А.Д. Шеремет стверджує, що платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [7].

Г.В. Савицька під платоспроможністю підприємства розуміє здатність готівковими грошовими ресурсами своєчасно погашати свої платіжні зобов'язання [8].

Узагальнюючи вищезазначене, на нашу думку, під ліквідністю слід розуміти спроможність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру їх настання. Ознакою ліквідності є перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями, тобто наявність чистого робочого капіталу (власного оборотного капіталу). Чим більше це перевищення, тим сприятливіший фінансовий стан підприємства.

Платоспроможність підприємства, своєю чергою, – це можливість підприємства своєчасно погашати платіжні зобов'язання готівковими коштами.

Виділимо дві основні ознаки платоспроможності: наявність готівкових і безготівкових коштів; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Здебільшого основними причинами, що зумовлюють недостатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, є:

- низький рівень розрахунково-платіжної дисципліни;
- високий рівень низьколіквідних активів у загальній вартості майна підприємства;
- низький рівень окупності капітальних вкладень;
- відсутність страхових фондів [9].

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом складання балансу ліквідності (табл. 1).

Ліквідність балансу – це можливість суб'єкта господарювання перетворювати свої активи в готівку та погасити зобов'язання, або ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань [10].

На сьогодні ще не визначено єдиних підходів до оцінки ліквідності активів за здатністю й термінами їх перетворення в засоби платежу. Більшість учених виділяє найбільш ліквідні активи, активи, що швидко реалізуються, активи, що повільно реалізуються, та активи, що важко реалізуються. Іншу характеристику активів за ступенем ліквідності дає І.О. Бланк, окреслюючи абсолютно-, високо-, середньо-, малоліквідні та неліквідні активи [11].

Щодо пасивів балансу, то вони, як відомо, групуються за ступенем терміновості їх оплати на: негайні пасиви – короткострокові і довгострокові кредити та позики, не погашені в строк,

а також розрахунки з оплати праці, з бюджетом та позабюджетних платежах, страхуванню, за виданими векселями (залежно від терміну погашення), заборгованість за товари, роботи і послуги, не оплачені в строк; короткострокові пасиви – короткострокові кредити банків, розрахунки з кредиторами за товари, роботи і послуги, строк оплати яких ще не настав, а також частина заборгованості за довгостроковими позиками, що повинна бути погашена в поточному періоді; довгострокові пасиви – довгострокові кредити банків; постійні пасиви – джерела власних і прирівняних до них коштів [12].

Баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі співвідношення:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Саме його складання Н.М. Дєєва і О.І. Дедіков визначають першим етапом методики аналізу ліквідності підприємства [12].

Аналіз ліквідності балансу досліджуваного підприємства за 2015 р. наведено в табл. 1.

На ТОВ «Устя», як показали розрахунки, і на початок, і на кінець звітного періоду перша умова не виконується, тобто нагальні борги підприємство не може своєчасно погасити. Отже, баланс підприємства не є абсолютно ліквідним. Однак решта співвідношень свідчить про наявність власних оборотних активів, які дають змогу підприємству підтримувати певну стійкість.

Другим етапом методики аналізу ліквідності підприємства виступає визначення фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність підприємства. Ліквідність підприємства можна оперативним чином визначити за допомогою коефіцієнтів [12]. Основними серед них є:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (загальної ліквідності, покриття).

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжної, суворої, уточненої, критичної ліквідності, кислого тесту).

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (негайної ліквідності).

Таблиця 1

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Устя» за 2015 р., тис. грн.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Модифікація	
								На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Найбільш ліквідні активи (A1)	1160-1165	259	123	Негайні пасиви (П1)	1615-1650, 1690	601	769	-342	-646
Активи, що швидко реалізуються (A2)	1120-1155	1458	7018	Короткострокові пасиви (П2)	1600-1610	-	-	1458	7018
Активи, що повільно реалізуються (A3)	1100, 1110, 1115, 1170, 1190	18775	23744	Довгострокові пасиви (П3)	1500-1515	-	-	18775	23744
Активи, що важко реалізуються (A4)	1095, 1200	11084	12739	Постійні пасиви (П4)	1495, 1505, 1520, 1521, 1525, 1526, 1545, 1660, 1665	30975	42855	-19891	-30116
Баланс	1300	31576	43624	Баланс	1900	31576	43624	0	0

Таблиця 2

Аналіз ліквідності ТОВ «Устя»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення, (+,-)	Нормативне значення
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	14,9	21,9	37,5	22,6	$\geq 1,5$
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,1	2,1	6,5	4,4	$\geq 0,7$
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,3	0,3	0,1	$\geq 0,2$

Аналіз ліквідності за вищезазначеними показниками на ТОВ «Устя» в динаміці 2013–2015 рр. представлено в табл. 2.

Отже, за результатами досліджень виявлено, що для ТОВ «Устя» в сучасних умовах господарювання не тільки вдалося дотримуватися прийнятих нормативів по показниках ліквідності, але й з кожним роком їх значення помітно нарощувати, що, безумовно, є позитивною тенденцією.

За коефіцієнтом поточної ліквідності одержують загальну оцінку ліквідності активів. Скорочення величини коефіцієнта поточної ліквідності може статися під впливом двох факторів:

1. Зменшення оборотних активів.
2. Значного зростання поточних зобов'язань.

Для з'ясування причин модифікації цього показника необхідно проаналізувати зміни в складі джерел коштів і їх розміщенні порівняно з початком періоду аналізу.

Дана операція являє собою третій етап методики аналізу ліквідності підприємства.

Для встановлення рівня ліквідності підприємства визначається індекс ліквідності, що показує кількість днів, необхідних для перетворення поточних активів у готівку, цей розрахунок являє собою четвертий етап аналізу ліквідності [12].

Для визначення індексу ліквідності на ТОВ «Устя» за 2015 р. складемо таблицю (табл. 3).

Таблиця 3  
Розрахунок індексу ліквідності

Показник	Сума, тис. грн.	Кількість днів, необхідна для перетворення активів на готівку	Разом
1. Готівка	9		-
2. Дебіторська заборгованість	4238	25	105950
3. Товарні запаси	62,5	30	1875
Усього	4309,5		107825

Згідно з наведеними в таблиці даними, індекс ліквідності становить  $107825/4309,5=25,02$  дня. Отже, даному підприємству необхідно 25,02 дня для перетворення поточних активів у гроші.

Ураховуючи ступінь ліквідності активів, маємо можливість спрогнозувати фінансовий стан підприємства на короткострокову і довгострокову перспективи (табл. 4).

Ураховуючи ступінь ліквідності оборотних активів фінансовий стан підприємства може бути оцінений як нормальний.

Від рівня ліквідності балансу підприємства, тобто від рівня покриття боргових зобов'язань активами, термін перетворення яких у грошові кошти відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань, залежить платоспроможність під-

приємства. Для забезпечення високого рівня поточної платоспроможності підприємство повинно підтримувати певне співвідношення між перетворенням (конвертацією) оборотних активів у грошові кошти і термінами погашення поточних зобов'язань [13].

Для оцінки платоспроможності на підприємстві складається платіжний баланс (календар) (табл. 5). Він складається на кожну дату.

На думку Н.М. Дєєвої та О.І. Дедікова, складання платіжного календаря – це перший етап аналізу платоспроможності підприємства [12].

Як бачимо, сальдо платіжного балансу знаходиться в пасиві, що свідчить про платоспроможність ТОВ «Устя».

Відомо, що оцінка рівня платоспроможності дається за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних коштів, тобто з урахуванням часу, необхідного для перетворення їх у готівку. Отже, є три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів: грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності (табл. 6–8).

Розрахунок трьох рівнів платоспроможності подає, відповідно, другий, третій і четвертий етапи аналізу платоспроможності [12].

Із наведених даних видно, що:

а) коефіцієнт грошової платоспроможності на кінець періоду становив 0,804, що порівняно з початком року менше на 0,114, тобто платоспроможність дещо зменшилася. Проте показник є високим і свідчить, що на звітну дату може бути погашено 80,4 короткострокових зобов'язань продавця. Можна сказати, що на ТОВ «Устя» високий рівень платоспроможності;

б) коефіцієнт розрахункової платоспроможності збільшився на 4,922. Тобто якщо на покриття платіжних зобов'язань взяти не тільки грошові кошти, але й кошти в розрахунках, готову продукцію, дебіторську заборгованість та інші активи, що реально можна реалізувати, на кінець періоду платіжні засоби на 938,88% покривали би платіжні зобов'язання. Це, безумовно, свідчить про позитивні модифікації фінансового стану підприємства;

в) коефіцієнт ліквідної платоспроможності становитиме на кінець звітного періоду 1,653 (нормальне значення – більше 1), що вказує на сприятливу ситуацію на підприємстві.

Отже, всі три коефіцієнти платоспроможності свідчать про те, що підприємство відповідає параметрам, які необхідні для здійснення з ним кредитних та інших відносин.

Завершальним етапом діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства є формування аналітичних висновків [12], які дають змогу отримати інформацію про чинники впливу на діяльність підприємства та сформулювати пропозиції і рекомендації для підприємства. У про-

цесі діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства важливим є визначення чинників, які зумовлюють їх зміну. До таких чинників варто віднести: розміри короткострокової заборгованості; структуру поточних боргів; надійність та платоспроможність кредиторів; напрями використання залучених чи позичених коштів; структуру оборотного капіталу підприємства; вид діяльності підприємства та тривалість виробничого циклу; наявність дебіторської заборгованості (термін виникнення та пога-

шення); наявність розроблених заходів комплексного управління оборотними активами; наявність браку; наявність розроблених схем розрахунків із покупцями та постачальниками; збутову політику підприємства [14].

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, оцінка ліквідності та платоспроможності виступає вагомим інструментом визначення фінансового становища підприємства на ринку товарів, капіталів та цінних паперів. Проведені розра-

Таблиця 4

**Оцінка фінансового стану ТОВ «Устя» з урахуванням ступеня ліквідності активів**

Тип сталості	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	$A1 \geq P1$	$A1 \geq P1 + P2$	$A1 \geq P1 + P2 + P3$
2015	191 < 685	191 < 685	191 < 685
Нормальний	$A1 + A2 \geq P1$	$A1 + A2 \geq P1 + P2$	$A1 + A2 \geq P1 + P2 + P3$
2015	4429 > 685	4429 > 685	4429 > 685
Передкризовий (критичний)	$A1 + A2 + A3 \geq P1$	$A1 + A2 + A3 \geq P1 + P2$	$A1 + A2 + A3 \geq P1 + P2 + P3$
2015	25688,5 > 685	25688,5 > 685	25688,5 > 685
Кризовий	$A1 + A2 + A3 \leq P1$	$A1 + A2 + A3 \leq P1 + P2$	$A1 + A2 + A3 \leq P1 + P2 + P3$
2015	25688,5 > 685	25688,5 > 685	25688,5 > 685

Таблиця 5

**Платіжний баланс (календар) ТОВ «Устя» за 2015 р.**

Актив			Пасив		
Наявні кошти для покриття заборгованості	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Негайні та інші платежі	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Грошові кошти на розрахунковому рахунку, у касі та інших рахунках	259	123	1. Заборгованість за позицію	-	-
2. Розрахунки з дебіторами	1458	7018	3. Кредиторська заборгованість	283	158
Усього	1717	7141	Усього	283	158
Сальдо			Сальдо	-1434	-6983
Баланс	31576	43624	Баланс	31576	43624

Таблиця 6

**Грошова платоспроможність ТОВ «Устя» за 2015 р.**

Засіб платежу	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Негайні та інші платежі	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Каса	15	3	1. Короткострокові кредити	-	-
2. Розрахунковий рахунок	244	120	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
3. Валютний рахунок	-	-	3. Кредитори	282	153
4. Інші рахунки та грошові кошти	-	-			
5. Короткострокові фінансові вкладення	-	-			
Усього	259	123	Усього	282	153
Коефіцієнт грошової платоспроможності (гр.2/гр.5), (гр.3/гр.6)	0,918	0,804			

хунки дають можливість підприємству виявляти слабкі місця, визначати негативні чинники, що їх зумовили, та приймати правильні управлінські

рішення для забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 7

**Розрахункова платоспроможність ТОВ «Устя» за 2015 р.**

Засіб платежу	На звітного періоду	На звітного періоду	Негайні та інші платежі	На початок року	На початок року
1. Грошові кошти	259	123	1. Короткострокові кредити	-	-
2. Готова продукція	973	80	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
3. Дебітори	1452	7016	3. Кредиторська заборгованість	283	158
4. Інші активи	-	-	4. Інші пасиви	318	611
Усього	2684	7219		601	769
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності (гр.2/гр.5), (гр.3/гр.6)	4,466	9,388			

Таблиця 8

**Ліквідна платоспроможність ТОВ «Устя» за 2015 р.**

Засіб платежу	На звітного періоду	На звітного періоду	Негайні та інші платежі	На початок року	На початок року
1. Грошові кошти, розрахунки та ін. активи	259	123	1. Кредити під запаси та затрати	282	153
2. Запаси і витрати	43680	52183	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
			3. Інша кредиторська заборгованість	318	611
			4. Власні оборотні кошти	20492	30885
Усього	43939	52306		21092	31649
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності (гр.2/гр.5), (гр.3/гр.6)	2,083	1,653			

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.
2. Дорошенко А.П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / А.П. Дорошенко // Ефективна економіка. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.econpmu.nauka.com.ua](http://www.econpmu.nauka.com.ua).
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 378 с.
4. Вовк В., Бугай О. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3. – С. 169–173.
5. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства / В.В. Ковалев. – СПб.: Аудит-ажур, 1994. – 163 с.
6. Уткин Э.И. Финансовый менеджмент: [учебник для вузов] / Э.И. Уткин. – М.: Зеркало, 1998. – 320 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: [учеб. пособ.] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 208 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая; 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.
9. Бочаров В.В. Комплексный анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.
10. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк; 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, Элька, 2004. – 656 с.

---

12. Дєєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Н.М. Дєєва, О.І. Дедіков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

13. Економічний аналіз: [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А.Г. Загороднього; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.

14. Олександренко І.В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І.В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 419–426.



## ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

### PROBLEMS OF ACCOUNTING FOR FINANCIAL LEASING IN UKRAINE

**Харченко М.О.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри обліку і аудиту,  
Національний гірничий університет

*У статті розглянуто визначення лізингу, його об'єкти та суб'єкти згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг». Проаналізовано систему взаємовідносин між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Визначено проблеми податкового та бухгалтерського обліку операцій фінансового лізингу, які пов'язані із законодавчою базою.*

**Ключові слова:** фінансовий лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач.

*В статье рассмотрено определение лизинга, его объекты и субъекты согласно Закону Украины «О финансовом лизинге». Проанализирована система взаимоотношений между лизингодателем и лизингополучателем. Определены проблемы налогового и бухгалтерского учета операций финансового лизинга, связанные с законодательной базой.*

**Ключевые слова:** финансовый лизинг, лизингодатель, лизингополучатель.

*The article deals with the definition of leasing, its objects and subjects according to the Law of Ukraine «Financial Leasing». The system of relations between the lessor and the lessee is analyzed. The problems of tax and financial accounting in financial leasing operations caused by the legal framework are revealed.*

**Keywords:** financial leasing, the lessor, the lessee.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останні два роки лізингові компанії в Україні зазнали кризи. Обсяг укладених договорів скоротився вдвічі, знизилася виплата по наявним. Зрозуміло, що першою причиною такої ситуації є девальвація гривні та економічна криза в державі. Однією з проблем є непогодженість усіх законодавчих інструментаріїв, які регулюють відносини між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Таким чином, для поліпшення стану на лізинговому ринку потрібно вирішувати не тільки проблеми економічного характеру, а й законодавчого.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні та практичні проблеми лізингу досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед українських слід звернути увагу на роботу А.Г. Барабаш, в якій розглянуто проблеми правового регулювання лізингових відносин [1]. У роботах О. Грищенко, К. Малишенко, В.М. Хобти, В.А. Гайдук розглянуто проблеми та перспективи подальшого розвитку лізингу в Україні [2–4]. Серед іноземних дослідників можна виділити Х.-И. Шпіттлера, який розробив методику оцінки економічної ефективності лізингу [5], Т. Кларка, Р. Брейлі, Л.-Дж. Гітман, В. Газмана, Н. Адамова та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Проблеми обліку фінансового лізингу в Україні з боку держави приділяється недостатньо уваги, тому, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених даній тематиці, ця проблема залишається не до кінця вивченою та вирішеною.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – аналіз поняття «лізинг» та взаємовідносин між лізингодавцем та лізингоодержувачем для подальшого розроблення ефективної методики їх оптимізації. Для аналізу ефективності бухгалтерського та податкового обліку розглянуто Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» для порівняння його з МСФЗ 17, що в подальшому дасть змогу виявити законодавчі проблеми фінансового лізингу.

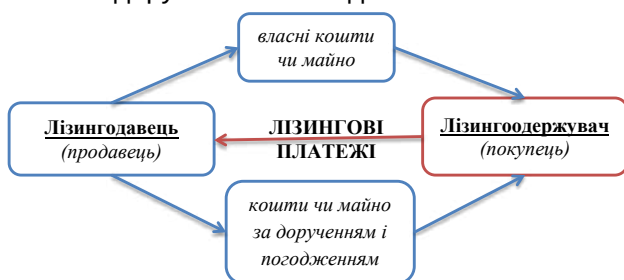
**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За двадцять п'ять років незалежності Україна зазнала значних перетворень, в яких важливе місце займають зміни фінансово-кредитних відносин для фізичних та юридичних осіб. На фінансовому ринку держави з'явилася нова послуга – лізинг. В європейських країнах лізингові відносини існують уже багато років, проте для України після розпаду Радянського Союзу це було щось нове та незрозуміле, яке не мало жодного законодавчого підґрунтя для існу-

вання. Лізингові відносини в Україні набули своєї легальності лише в 1997 р., коли був прийнятий Закон України «Про лізинг». Нині ці відносини регулюються Законом України «Про фінансовий лізинг» від 11 грудня 2003 р. № 1381-IV, і саме з цього часу розпочинається стрімкий розвиток лізингового бізнесу.

Слово «лізинг» у перекладі з англійської мови означає «здавати в оренду», проте поняття «лізинг» та «оренда» дещо відрізняються одне від одного. Так, оренда передбачає короткострокове користування та обов'язкове повернення майна, а лізинг – довгострокове володіння та можливість переходу права власності на майно орендарю після виплати всіх лізингових платежів.

До теперішнього часу у світовій практиці не існує єдиного тлумачення поняття «лізинг». Законодавство України визначає лізинг як підприємницьку діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виняткове користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власності за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів [6].

Фактично кругообіг майна і коштів відбувається між лізингодавцем та лізингоодержувачем, як між продавцем і покупцем (рис. 1). Тобто це доволі простий процес, який дає змогу покупцю (лізингоодержувачу), який не має достатньо грошей для придбання майна або нерухомості, придбати його за договором лізингу. Продавець (лізингодавець) може давати у лізинг як свої кошти чи майно, так і ті, що перебувають у власності за дорученням і погодженням.



**Рис. 1. Схема взаємовідносин між лізингодавцем та лізингоодержувачем**

Відповідно до Закону України «Про фінансовий лізинг», предметом лізингу може бути будь-яка неспоживча річ (тобто те, що не може закінчитися або зменшитися за період лізингу, проте воно може зноситися, тоді це буде списано на амортизаційні витрати), визначена індивідуальними ознаками та віднесена, відповідно до законодавства, до основних фондів. Наступне твердження закону визначає, що предметом лізингу не можуть бути земельні ділянки та інші природні об'єкти. Це твердження є цілком

логічним, тому що в першу чергу саме земельним ділянкам та природним об'єктам може бути нанесено незворотній збиток, що в подальшому призведе до їх знецінення, але нерухомість на земельній ділянці може бути взята у лізинг. Також предметом лізингу не можуть бути єдині майнові комплекси підприємств та їхні відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці). Майно, що перебуває в державній або комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передачі в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг [7].

Закон України про лізинг визначає три основних суб'єкти лізингу: лізингодавець, лізингоодержувач та продавець. Проте останній не завжди приймає участь у лізингових відносинах. Так лізингодавцем виступає юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу. Лізингоодержувачем може бути фізична або юридична особа, яка отримує право на володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця. Якщо лізингодавець не має необхідного для лізингоодержувача предмета лізингу, то лізингодавець має право звернутися до третьої сторони – продавця (постачальника) та набути необхідний предмет лізингу. Продавцем може бути будь-яка фізична або юридична особа [7].

Таким чином, лізинг – це доволі проста схема взаємодії банківських структур із реальним сектором економіки, на основі якої поєднуються інтереси власників фінансового капіталу та господарюючих суб'єктів.

Ринок лізингу розпочав свій активний розвиток із 2000-х років. Проте найбільш стрімкий ріст почався з 2013 р. Однак економічна криза в державі та нестабільний курс долара, який виріс за останні два роки в три рази, призвели до того, що за I квартал 2016 р. обсяг лізингових операцій становив лише близько 23,8 млрд. грн, це на 31% менше порівняно з 2015 р. (рис. 2). Зважаючи на стагнацію на ринку лізингу, експерти передбачають подальше зростання обсягу лізингових послуг в Україні та зазначають високий рівень задоволеності послугами лізингових компаній.



**Рис. 2. Обсяг фінансового лізингу за 2011–2016 рр., млрд. грн.**

Слід зазначити, що лізингові відносини регулюються не тільки Законом України «Про

фінансовий лізинг». Важливим для здійснення лізингових операцій є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», який розроблено на підставі Міжнародного стандарту фінансової звітності 17. Істотні відмінності між П(С)БО 14 та МСФЗ 17 наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, П(С)БО 14 майже повністю віддзеркалюють МСФЗ 17 без урахування національних особливостей України.

Таким чином, на основі цього документа відбувається податковий і бухгалтерський облік усіх операцій фінансового лізингу. Проте між ним та Законом України «Про фінансовий лізинг» існують певні неузгодженості. Передусім це стосу-

ється визначення критеріїв, за яких операція може вважатися саме операцією фінансового лізингу. Але неузгодженість понять та критеріїв у бухгалтерському та податковому обліку не єдина невідповідність. Істотні відмінності у цих документах призводять до виникнення відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань, ускладнюючи роботу бухгалтера.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ураховуючи нерозробленість національного бухгалтерського законодавства стосовно відповідальності у разі відсутності бухгалтерського обліку на підприємстві, на даний час залишається

Таблиця 1

**Порівняння національного та міжнародного стандартів з обліку орендних операцій**

Ознака	П(С)БО 14 «Оренда»	МСФЗ 17 «Оренда»
	Показники ситуацій, які можуть привести до класифікації оренди як фінансової	
Класифікація оренди	Не розглядаються	а) якщо орендар може анулювати угоду про оренду, збитки орендодавця, пов'язані з анулюванням, несе орендар; б) прибутки або збитки від коливання справедливої вартості залишку припадають на орендаря (наприклад, у формі знижок орендної плати, які дорівнюють більшості надходжень від продажу в кінці оренди); в) орендар має можливість продовжити оренду на додатковий період за орендну плату, значно нижче ринкової орендної плати
Облік витрат на поліпшення об'єкта оренди	Витрати орендаря на поліпшення об'єкта	Не розглядаються
	операційної оренди	фінансової оренди
	які призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від його використання, відображаються як капітальні інвестиції, які включаються в створення (будівництво) інших необоротних матеріальних активів	у вартість об'єкта фінансової оренди
Облік оренди орендаря та орендодавця	Об'єкт операційної оренди відображається на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку за вартістю, зазначеною в угоді про оренду	Не розглядаються
	Розподіл фінансового доходу між звітними періодами	здійснюється на систематичній і раціональній основі і базується на моделі, що відображає постійну періодичну прибутковість на чисті інвестиції орендодавця, не сплачені за фінансову оренду
Продаж активу з укладенням угоди про його отримання продавцем в оренду	Сума перевищення продажною вартістю активу над справедливою вартістю проданого активу	
Інформація, що розкривається в примітках до річної фінансової звітності	Виробник орендаря надає інформацію щодо фінансової звітності	

Джерело: складено основі [8–10]

неможливим надання на рівні держави інформації про реальний обсяг лізингових операцій, структуру лізингових платежів та склад об'єктів, що передаються в лізинг. Таким чином, як на рівні держави, так і на рівні підприємства існує

низка проблем лізингових операцій, які стосуються і законодавчої бази, і методики безпосереднього обліку. Саме ці проблеми, на нашу думку, потребують більш детального вивчення та вирішення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабаш А.Г. Правове регулювання лізингових відносин в Україні: автореф. дис. ... канд. юр. наук: спец. 12.00.04 / А.Г. Барабаш; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2004. – 18 с.
2. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку / О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – Т. 3. – №. 45. – С. 61–68.
3. Малышенко К. Проблемы эффективности лизинга в Украине / К. Малышенко // Хозяйственное право. – 1998. – №. 5. – С. 21–22.
4. Хобта В.М. Проблемы и перспективы развития лизинга в Украине / В.М. Хобта, В.А. Гайдук; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – К., 2000.
5. Шпиттлер Х.-И. Практический лизинг / Х.-И. Шпиттлер; пер. с нем.; общ. ред. и вступ. ст. Б.Г. Дякина; 2-е изд., доп. – М.: ЦНИИЭПСЕЛЬСТРОЙ, 1991. – 164 с.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 464 с.
7. Закон України «Про лізинг» № 1381-IV від 11.12.2003, станом на 13.11.16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1381-15>.
8. Лайчук С.М. Лизинговые операции в Украине: бухгалтерский, налоговый и правовой аспекты / С.М. Лайчук, К.В. Романчук // Проблемы теории та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – № 2 (11).
9. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» № 487/4708 від 10.08.2000, станом на 13.11.16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
10. Міжнародні стандарти обліку, і фінансової звітності: [навч. посіб.] / За ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузівський підручник, 2005. – 320 с.

## ЕЛЕКТРОННА ЗВІТНІСТЬ В ОПОДАТКУВАННІ: ВИМОГА ЧАСУ ТА ТИМЧАСОВІ ТРУДНОЦІ

## ELECTRONIC ACCOUNTING IN TAXATION: REQUIREMENT OF TIME AND TEMPORAL DIFFICULTIES

**Шкроміда Н.Я.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника

*У статті розглянуто важливість електронної звітності в оподаткуванні господарюючих суб'єктів та наведено причини, які зумовлюють її впровадження в облікову практику вітчизняних підприємств. Наведено діючі нормативні документи, які регламентують процес упровадження електронної податкової звітності, а також розглянуто труднощі, які виникають у процесі електронного звітування, та запропоновано шляхи їх вирішення.*

**Ключові слова:** електронна звітність, оподаткування, платник податків, податкова звітність.

*В статье рассмотрена важность электронной отчетности в налогообложении хозяйствующих субъектов и приведены причины, которые определяют ее внедрение в учетную практику отечественных предприятий. Приведены действующие нормативные документы, которые регламентируют процесс внедрения электронной налоговой отчетности, а также рассмотрены трудности, которые возникают в процессе электронной отчетности, и предложены пути их решения.*

**Ключевые слова:** электронная отчетность, налогообложение, налогоплательщик, налоговая отчетность.

*In the article importance of the electronic accounting is examined in taxation of managing subjects and reasons over, that predetermine her introduction in registration practice of domestic enterprises, are brought. Operating normative documents over, that regulate the process of introduction of the electronic tax accounting, are brought, and also difficulties that arise up in the process of the electronic accounting are considered, and the ways of their decision are offered.*

**Keywords:** electronic accounting, taxation, taxpayer, tax accounting.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах перманентної мінливості бізнес-середовища та невизначеності умов господарювання перед керівництвом підприємств значною мірою постає потреба перегляду методів управління витратами діяльності та оптимізації їх величини відповідно до обставин, що складаються. Відомо, що в епоху бурхливого розвитку інформаційних технологій вагомими резервами зниження витрат діяльності господарюючих суб'єктів є поступове заміщення та максимальна автоматизація виробничих процесів, технологічних операцій, системи прийняття управлінських рішень тощо.

У цьому контексті значний прорив щодо застосування інформаційних технологій простежується в обліково-аналітичній практиці, основною метою якої є реєстрація, систематизація, оброблення та узагальнення даних про діяльність суб'єктів господарювання у вигляді звіт-

ності для прийняття виважених управлінських рішень. Зрозуміло, що вказані тенденції не оминули сферу адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів, що передбачають правильність формування податкової звітності і своєчасність проведення відповідних платежів. Унаслідок запровадження можливості подання податкової звітності в електронному вигляді відбувся новий виток розвитку відносин між фіскальними органами та платниками податків, що в цілому, вважаємо, характеризується винятково позитивними тенденціями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. На загальнодержавному рівні прийнято низку нормативно-правових документів, які регламентують порядок застосування електронного документообігу, умови накладення і визнання електронних підписів, шляхи передачі даних тощо. Однак формування і подання податкової звітності в

електронному вигляді у вітчизняній обліковій практиці супроводжується певними труднощами, які, вважаємо, слід своєчасно виявляти, досліджувати причинно-наслідковий зв'язок та розробляти заходи щодо їх усунення.

Проведений огляд останніх публікацій та досліджень за вказаною проблематикою дає змогу стверджувати, що питання формування і подання документів в електронному вигляді все частіше обговорюються як на теоретичному рівні, так і в практичній площині. Так, у цьому контексті заслуговують на увагу наукові праці та доробки вітчизняних учених П.С. Клімушина, П.В. Мельника, А.О. Мелашенка, А.М. Новицького, Л.Л. Тарангула, В.О. Осмятченка, С.П. Ріппи та ін., кожен з яких досліджують окремі напрями розвитку інформатизації суспільства, зокрема ведення електронного державного управління, електронного документообігу, оподаткування тощо.

П.С. Клімушин у своїх дослідженнях доводить, що вдосконалення роботи органів державної влади є можливим за рахунок широкого впровадження електронного урядування, де під останнім слід розуміти «...форму організації державного управління, за якою відбувається активна взаємодія органів державної влади та органів місцевого самоврядування між собою, із суспільством, людиною та громадянами, бізнесом за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій» [1]. При цьому науковець виділяє «електронний уряд» як національну систему, до якої повинні входити «електронна податкова служба», «електронна митниця» та інші відомчі системи.

Низка інших науковців зосередила увагу на дослідженні проблем упровадження та розвитку електронного оподаткування, вирішення яких має загальнонаціональне значення. Так, колектив авторів під головуванням П.В. Мельника видав монографію [2], яка присвячена дослідженню сутності електронного оподаткування, вітчизняного і зарубіжного досвіду його становлення та розвитку, організаційно-правовому забезпеченню, а також висвітлюється сучасний стан електронного оподаткування та шляхи протидії правопорушенням у всесвітній мережі Інтернет.

А.М. Новицький також досліджує електронне оподаткування та розглядає останнє як «...нормативно врегульовану, динамічну, економічно обґрунтовану й доцільну синтезовану систему автоматизованого встановлення податкового зобов'язання, визначення податкової бази, обліку платників податків, підготовки і подачі електронної звітності та інших складників адміністрування податків із метою його впорядкування та вдосконалення, створення умов для подальшого перспективного розвитку інформаційних відносин у сфері оподаткування» [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Як бачимо, дослідження питань

формування і подання документів у електронному вигляді, зокрема в частині оподаткування діяльності суб'єктів господарювання, проведено та здійснюється на високому як теоретичному, так і практичному рівні. Однак динамічність умов господарювання та мінливість чинного законодавства зумовлюють необхідність постійного звітності на практиці, виявлення можливих труднощів застосування та пошуку шляхів їх вирішення і запобігання появі в майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Обраний загальнонаціональний напрям розвитку нашої держави в бік міжнародної інтеграції, зокрема євроінтеграції, зумовив перегляд та адаптацію діючих вітчизняних нормативно-правових документів відповідно до чинних міжнародних директив, положень та інших актів, у тому числі Європейського Союзу. Це ж стосується сфери впровадження електронного оподаткування. Так, у цьому контексті було прийнято низку важливих нормативно-правових документів, які послужили основою для початку та розвитку електронного оподаткування в нашій державі, а саме:

1. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [4], який прийнятий та спрямований на реалізацію єдиної державної політики у сфері електронного документообігу, забезпечення прав і законних інтересів його суб'єктів та регулює нормативно-правове забезпечення технології створення, передавання, одержання, зберігання та використання електронних документів. При цьому вказується, що порядок організації та ведення електронного документообігу визначається державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності, які мають на меті запровадження вказаного документообігу в електронній формі.

2. Закон України «Про електронний цифровий підпис» [5], прийнятий одночасно з вищезгаданим документом та регламентує порядок і особливості застосування електронного цифрового підпису, вимоги до сертифіката ключів та правила його використання під час підпису електронних документів.

3. Інструкція з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку [6], затверджена ДПАУ та визначає загальні принципи організації інформаційного обміну під час подання платниками податків податкової звітності до органів державної податкової служби України в електронній формі із використанням електронного цифрового підпису. Вказаний документ поширюється на державні податкові органи та платників податків, які за власним бажанням можуть подавати податкові документи в електронному вигляді.

4. Податковий кодекс України [7], який є основним документом, що визначає та регулює від-

Таблиця 1

**Динаміка зростання Internet-користувачів в Україні та світі**

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна:										
- користувачі, млн.	3,0	5,1	8,2	10,6	13,1	15,9	18,5	19,5	19,6	19,7
-% населення	6,6	11,0	17,9	23,3	28,7	35,3	41,0	43,4	43,7	44,1
Світ:										
- користувачі, млрд.	1,4	1,6	1,8	2,0	2,2	2,5	2,7	3,0	3,2	3,4
-% населення	20,6	23,3	25,8	29,2	31,8	35,1	38,0	40,7	43,4	46,1

носини у сфері оподаткування, містить перелік податків та зборів, порядок їх адміністрування, компетенції контролюючих органів та відповідальність платників податків за порушення податкового законодавства. Зокрема, відповідно до п. 49.3 ст. 49 Глави II вказаного документу, визначено, що подання податкової звітності можна здійснювати як у паперовому вигляді, так і в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством:

- особисто платником податків або уповноваженою на це особою;
- поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення;
- засобами електронного зв'язку в електронній формі.

5. Концепція створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» [8], яка прийнята та передбачає розширення переліку послуг, що надаються органами державної податкової служби платникам податків із використанням електронного сервісу, поліпшення якості обслуговування платників податків, забезпечення достовірності інформації, що подається платниками податків до органів Державної податкової служби, підвищення рівня прозорості та відкритості діяльності органів державної податкової служби.

Кожен із наведених документів регламентує окрему ділянку, однак в сукупності діючих їх норм було створено умови для впровадження та реалізації електронного документообігу, у тому числі електронного оподаткування.

До причин впровадження електронної податкової звітності можна віднести:

- науково-технічні;
- економічні;
- суспільно-політичні.

Так, науково-технічними причинами впровадження електронної податкової звітності є широка інформатизація всіх сфер діяльності сучасного суспільства та масове використання можливостей Internet-мережі. Це дало змогу організувати передачу даних та обмін інформацією, при цьому скорочуючи час та відстань. Підтвердженням цього є статистичні дані Internet Live Stats [9], які засвідчують темпи зростання користувачів Інтернету як в Україні, так і у світі в цілому.

Як бачимо, наведена статистична інформація відображає динамічне зростання Internet-користувачів за останнє десятиріччя як в Україні, так і у світі. При цьому впродовж 2012–2015 рр. спостерігається випередження відносних показників, що характеризують вітчизняне Internet-середовище порівняно з аналогічними світовими показниками.

Досить вагомими в сучасних умовах господарювання можна виділити економічні причини впровадження електронного оподаткування, основою яких є економія ресурсів, часу та зусиль. Підсилення значущості останніх особливо спостерігається в умовах кризових явищ, які є присутніми в економіці нашої держави. Така потреба в економії часу і ресурсів у процесі формування, здачі та оброблення електронної податкової звітності простежується як із боку господарюючих суб'єктів, які виступають платниками податків, так і з боку державних податкових органів.

У міжнародній практиці для оцінки трудомісткості процесу складання і подання податкової звітності визначають такий показник, як кількість астрономічних годин, затрачених на оформлення і подання звітності. Складений Світовим банком спільно з міжнародною аудиторською компанією Pricewaterhouse Coopers щорічний рейтинг Paying Taxes [10] показує, що в 2016 р. Україна посідає останнє місце порівняно із сусідніми державами.

Таблиця 2

**Оцінка трудомісткості процесу формування і подання податкової звітності**

Держава	Кількість затраченого часу, год.
Україна	356
Польща	271
Словаччина	192
Молдова	181
Білорусь	176
Росія	168
Румунія	161

Наведена ситуація засвідчує актуальність упровадження електронного оподаткування в нашій державі та водночас необхідність спрощення форм податкової звітності шляхом її уніфікації, типізації та стандартизації.

До політично-суспільних причин упровадження електронного оподаткування слід віднести перманентне бажання українського суспільства до змін та реформування діючої державної системи управління. Так, у цьому контексті відбувається трансформація моделі державних фіскальних органів, де контролюючі функції поступово замінюються на сервісні та обслуговуючі. Поряд із цим зменшується втручання контролюючих органів у роботу малого і середнього бізнесу шляхом прийняття відповідного мораторію, запроваджується дистанційний контроль над діяльністю суб'єктів господарювання, система перевірок переходить у ризикоорієнтований формат та ін.

Таблиця 3

**Динаміка зменшення  
контрольно-перевірочних заходів  
органами ДФС України за 2014–2015 рр. [11]**

Види контрольно-перевірочних заходів	2014 р.	2015 р.	Відхилення, %
Планові	6198	4453	-28,2
Позапланові	33129	21217	-36,0
Зустрічні звірки	65732	50398	-23,3

Однак ураховуючи досягнуті результати щодо впровадження електронної звітності в оподаткуванні суб'єктів господарювання, слід виділити окремі труднощі, які виникають та потребують вирішення. Зокрема:

– соціально-психологічний аспект, який притаманний багатьом бухгалтерам, які критично ставляться до нововведень і не бажать освоювати новітні методи опрацювання облікової інформації та, відповідно, формування звітності. Вважаємо, що у цьому напрямі слід підсилити просвітницьку діяльність, полегшити навчально-пізнавальний процес та забезпечити методичними розробками;

– складність та нестабільність роботи Internet-мережі в окремих місцевостях, зокрема в сільських та гірських районах. Із плином часу вказана проблема вирішується в міру освоєння новітніх та передових технологій передачі даних;

– труднощі з вибором та використанням програм для складання електронної звітності, більшість яких є комерційними та потребують оплати за користування. Вважаємо, що для декларування діяльності господарюючих суб'єктів повинно бути вільне використання безкоштовного програмного забезпечення для електронного звітування з повним переліком доступних форм податкових звітів та декларацій;

– технічна ненадійність роботи та функціонування онлайн-сервісів для формування і подання електронної податкової звітності. Наприклад, робота створеного електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» часто супроводжується технічними збоями сервісу, відсутністю доступу тощо;

– відсутність ліцензованого програмного забезпечення щодо формування і подання електронної податкової звітності для роботи на мобільних пристроях та засобах.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи проведені дослідження, слід відзначити актуальність запровадження електронної звітності в оподаткуванні суб'єктів господарювання. Особливо важливість вказаного процесу підсилюється в умовах кризових явищ, коли економія ресурсів і часу для представників бізнесу є одним із резервів оптимізації як роботи обліково-аналітичних підрозділів, так і витрат діяльності підприємства у цілому. Однак, як бачимо, проведена робота супроводжується певними труднощами, які необхідно вирішувати в міру можливостей ресурсів та спільних зусиль.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Клімушин П.С. Електронне урядування в інформаційному суспільстві: [монографія] / П.С. Клімушин, А.С. Серенок. – Х.: Магістр. 2010. – 312 с.
2. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування / П.М. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгих та ін. – Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2010. – 332 с.
3. Новицький А.М. Правове регулювання інституціоналізації інформаційного суспільства в Україні: [монографія] / А.М. Новицький. – Ірпінь, 2011. – 444 с.
4. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» № 851-IV від 22.05.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
5. Закон України «Про електронний цифровий підпис» № 852-IV від 22.05.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
6. Інструкція з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку № 233 від 10.04.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0320-08>.
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Концепція створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» № 1007-р від 5.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1007-2012-p#n42>.
9. Офіційний сайт Internet Live Stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internetlivestats.com/internet-users/ukraine/>.



10. Щорічний рейтинг Світового Банку «Paying Taxes 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2017.pdf>.

11. Звіт про виконання Плану роботи ДФС України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/129281.pdf>.

## МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 005

### ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ У СИСТЕМАХ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

### APPLICATION OF INTELLIGENT DATA ANALYSIS IN DIGITAL DOCUMENT MANAGEMENT

**Беккауер А.О.**

асистент кафедри комп'ютерних наук,  
Таврійський державний агротехнологічний університет

*У статті розглянуто можливості інтелектуального аналізу даних в цілях оптимізації робочого процесу систем електронного документообігу. Описуються методи інтелектуального аналізу даних, завданнями яких є вилучення, накопичення і обробка знань, сценаріїв, моделей поведінки інформаційних систем організацій в розглянутій предметній області. Визначаються методи інтелектуального аналізу даних, які найбільш доцільно використовувати у системах електронного документообігу.*

**Ключові слова:** інтелектуальний аналіз даних, система електронного документообігу, інформаційна система, база знань.

*В статье рассмотрены возможности интеллектуального анализа данных в целях оптимизации рабочего процесса систем электронного документооборота. Описываются методы интеллектуального анализа данных, задачами которых являются извлечение, накопление и обработка знаний, сценариев, моделей поведения информационных систем организаций в рассматриваемой предметной области. Определяются методы интеллектуального анализа данных, которые наиболее целесообразно использовать в системах электронного документооборота.*

**Ключевые слова:** интеллектуальный анализ данных, система электронного документооборота, информационная система, база знаний.

*The paper presents the possibilities of intelligent data analysis with the aim of optimizing the working process of document management systems. The methods of intelligent data analysis are described with the focus on the tasks such as retrieval, accumulation and processing of knowledge, scenarios, behavior models of information systems in the field of study. The methods of intelligent data analysis which are most practical for application in digital document management are determined.*

**Keywords:** data mining, electronic document management system, information system, knowledge base.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для сучасних інформаційних систем характерні величезні обсяги даних і стрибкоподібні зміни або невизначеність факторів зовнішнього середовища. У цих умовах застосування традиційних статистичних підходів (таких як, наприклад, апарат математичної статистики, апарат аналітичної обробки даних OLAP), як правило, є неоптимальним з точки зору ефективності. Це актуалізує проблему забезпечення організацій засобами автоматизованого аналізу потоків даних, вилучення і накопичення знань [3].

Перед кожною організацією стоїть завдання аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, що

впливають на рівень її виробництва. Значно знизити тимчасові та ресурсні витрати, підвищити рівень якості діловодства дає змогу комплексне забезпечення організації засобами централізованого управління даними, зокрема засобами електронного документообігу.

Ефективність процесу автоматизованого документообігу може бути значною мірою знижена під дією низки факторів: виникнення нештатних ситуацій в процесі експлуатації, непередбачених на етапі проектування системи електронного документообігу; помилки кінцевого користувача (оператора, адміністратора системи) тощо. Наслідками таких помилок є втрата або спотворення даних, неузгодже-

ності і протиріччя в роботі різних структур організації.

Універсальні засоби ІАД досить складні та дорогі, тому вони не можуть широко застосовуватися в рамках інтегрованих систем, орієнтованих на кінцевого користувача. У зв'язку з цим зростає необхідність розроблення систем інтелектуального аналізу даних (СІАД).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Система електронного документообігу (СЕД) – організаційно-технічна система, що забезпечує процес створення, управління доступом і поширення електронних документів в комп'ютерних мережах, а також яка забезпечує контроль над потоками документів в організації. Перевагами електронного документообігу є можливість паралельного виконання операцій над документами, безперервність руху документа; забезпечення високоєфективного пошуку документів, забезпечення звітності за різними статусами і атрибутами документів.

Складність та різноманітність методів ІАД вимагають створення спеціалізованих засобів кінцевого користувача для вирішення типових задач аналізу інформації в конкретних областях.

Системи ІАД застосовуються у наукових дослідженнях та освіті, в роботі правоохоронних органів, виробництві, охороні здоров'я та багатьох інших областях. Особливо широко технологія ІАД використовується в системах електронного документообігу.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. У статті подається дослідження основних методів інтелектуального аналізу даних, які можуть застосовуватись в електронному документообігу на підприємстві.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у тому, щоб розглянути системи інтелектуального аналізу даних, завданнями яких є вилучення, накопичення і обробка знань, сценаріїв, моделей поведінки інформаційних систем організації, а також провести аналіз цих систем; визначити, які методи інтелектуального аналізу даних раціонально використовувати у системах електронного документообігу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інтелектуальний аналіз даних (ІАД) є міждисциплінарною галуззю науки, що виникла і розвивається на базі досягнень прикладної статистики, розпізнавання образів, штучного інтелекту, теорії баз даних та інших областей сучасної науки. ІАД є спектром технологій і методик виявлення статистичних взаємозв'язків, закономірностей, правил у наборах даних. Нині реалізація і розвиток цього підходу ведуться корпорацією «Oracle», компанією «SAS», компанією «Google In,c.» тощо.

Задачі ІАД зводяться до реалізації алгоритмів класифікації, кластеризації, асоціації, прогнозування, побудови продукцій, регресійного та кореляційного аналізу. Основними завданнями СІАД є аналіз структури баз даних, запитів, журналів транзакцій, пошук закономірностей і взаємозв'язків між даними, побудова продукційних моделей, емпіричних моделей, дерев рішень та семантичних мереж [2].

Проведення інтелектуального аналізу даних можна розбити на такі етапи:

- постановка задачі;
- підготовка даних;
- вивчення даних;
- побудова моделей;
- дослідження і перевірка моделей;
- розгортання та оновлення моделей.

В основі сучасного ІАД лежить принцип побудови шаблонів гіпотез. Таким чином, здійснюється формування наборів гіпотез на основі вибірок даних, а не пошук вибірок даних, що задовольняють спочатку сформульовані гіпотези.

База даних інформаційної системи (ІС) є набором таблиць, що містять записи про властивості різних об'єктів. Ці записи містять дані, що відображають той чи інший факт у рамках предметної області, але позбавлені смислового навантаження.

Масиви даних значного обсягу, накопичені за певний часовий проміжок, можуть служити джерелами інформації про закономірності поведінки ІС, взаємозв'язками між даними, даними для побудови сценаріїв функціонування системи. Отримана таким чином інформація знаходить своє застосування в галузях прогнозування, стратегічного антикризового управління, в аналізі ризиків [1].

Виділяють такі типи закономірностей у даних, які виявляються за допомогою ІАД:

1) асоціація – виявлення залежностей між зв'язаними подіями, що вказують, що з події X випливає подія Y; такі правила називаються асоціативними;

2) секвенція – оцінка ймовірності виникнення послідовності подій;

3) класифікація – установлення функціональної залежності між вхідними й дискретними вихідними змінними. За допомогою класифікації вирішується задача віднесення об'єктів (спостережень, подій) до одного із заздалегідь відомих класів;

4) кластеризація – це угруповання об'єктів (спостережень, подій) на основі даних (властивостей), що описують сутність об'єктів; об'єкти усередині кластера повинні бути «схожими» один на одного й відрізнятися від об'єктів, що ввійшли в інші кластери;

5) регресія – установлення функціональної залежності між вхідними й неперервними вихідними змінними; прогнозування найчастіше зводиться до розв'язку задачі регресії.

Сьогодні розроблено і використовується велика кількість методів ІАД, які можуть застосовуватися в цілях оптимізації електронного документообігу. Серед них можна виділити такі:

- регресійний, дисперсійний, кореляційний аналіз;
- побудова емпіричних моделей;
- реалізація нейромережових алгоритмів ІАД;
- побудова дерев рішень;
- побудова кластерних моделей.

Метод регресійного, дисперсійного, кореляційного аналізу передбачає дослідження [4]:

- ступеня впливу декількох незалежних атрибутів на залежний атрибут (регресійний аналіз);
- ступеня впливу атрибутів один на одного (кореляційний аналіз);
- ступеня впливу факторів, що визначають атрибут, на його значення (дисперсійний аналіз).

Побудова емпіричних моделей передбачає накопичення відомостей про досвід функціонування системи. Як правило, окремо взята емпірична модель застосовується для аналізу даних строго конкретної предметної області (наприклад, для фінансового аналізу).

Метод побудови дерев рішень надає не завжди оптимальні, але завжди наочні рішення. Цей підхід також є досить популярним завдяки своїй простоті й наочності. Дерева рішень є ієрархічною структурою питань на «так» і «ні». Листям в цьому випадку є твердження про віднесення об'єкта до відповідного класу (категорії) або про настання тієї чи іншої події. Недоліком цього підходу є його обмеженість в побудові правил логічного висновку – рішення задачі зводиться до формування ланцюжка послідовного перегляду властивостей об'єктів, а не знаходження справжніх і логічно повних закономірностей поведінки об'єктів системи.

Побудова кластерних моделей є об'єднанням схожих об'єктів на групи (класи) на підставі подібних значень у наборі даних.

Особливої уваги заслуговує реалізація нейромережових алгоритмів ІАД, заснованих на застосуванні апарату штучних нейронних мереж (ШНМ). Це великий клас систем, архітектура яких має аналогію (як тепер відомо, досить слабку) з побудовою нервової тканини з нейронів. В одній з найбільш поширених архітектур, багат шаровому перцептроні зі зворотним поширенням помилки, імітується робота нейронів у складі ієрархічної мережі, де кожен нейрон більш високого рівня з'єднаний своїми входами з виходами нейронів нижчого шару. На нейрони найнижчого шару подаються значення вхідних параметрів, на основі яких потрібно приймати якісь рішення, прогнозувати розвиток ситуації.

Перевагою цього напрямку є одна з основних властивостей ІНС – здатність до навчання. Навчання ШНМ полягає в тренуванні на раніше

отриманих наборах, що включають вхідні і відповідні їм вихідні дані. За допомогою різних алгоритмів навчання ваги міжнейронних зв'язків встановлюються таким чином, щоб для будь-яких наборів вхідних даних одержували відповіді були максимально близькими до правильних відповідей. Недоліками є необхідність у великій навчальній вибірці даних; складність аналізу структури ШНМ (людський мозок не здатний інтерпретувати набір з тисяч значень ваг зв'язків всередині мережі). Цей підхід широко використовується в задачах ІАД.

На рівні реалізації метою процесу ІАД є побудова моделі, що відбиває поведінку системи та дає змогу прогнозувати поведінку системи залежно від зміни зовнішніх і внутрішніх факторів.

У системах електронного документообігу доцільно використовувати регресійний, дисперсійний, кореляційний аналіз даних, нейромережові та генетичні моделі. Реалізація СІАД передбачає розробку програмного забезпечення – набору бібліотек утиліт, що розширюють функціональні можливості СЕД.

Впровадження на підприємствах цієї методики дає змогу вирішити такі проблеми, як мінімізація інформаційних ризиків, узгодження порядку експлуатації СІАД з законодавством України, зміна програмного і апаратного забезпечення згідно з виникаючими у процесі функціонування системами інтелектуального аналізу даних характером завдань і рівнем навантаження. Поряд з перерахованими слід відзначити найважливіші питання забезпечення безпеки, конфіденційності, а також запобігання некоректного використання і спотворення даних.

Використання комплексу методів ІАД дає змогу системно досліджувати питання впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на ефективність виробничих процесів. Серед основних переваг ІАД стосовно електронного документообігу слід особливо відзначити можливість здійснення ситуаційного аналізу з метою оптимізації виробничих процесів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Безумовною перевагою ІАД є його універсальність, тобто можливість застосування в найрізноманітніших областях сучасних інформаційних технологій. Широке впровадження систем інтелектуального аналізу даних створює передумови для переходу до якісно нового рівня управління виробничими процесами, зокрема роботою систем електронного документообігу. Це дає підставу розглядати розробку систем інтелектуального аналізу даних як перспективний напрям розвитку обчислювальної техніки у модернізації виробництва.

У системах електронного документообігу доцільно використовувати регресійний, дисперсійний, кореляційний аналіз даних, нейромережові та генетичні моделі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Rabunal J.R. Artificial Neural Networks in Real-Life Applications / J.R. Rabunal, J. Dorrado (eds.). – Hershey – London – Melbourne – Singapore: Idea Group Publishing, 2006.
2. Wang J. Data Mining: Opportunities and Challenges / J. Wang (eds.). Hershey – London – Melbourne – Singapore – Beijing: Idea Group Publishing, 2003.
3. Митчелл К. Программирование и отладка в Delphi: Учебный курс / К. Митчелл. – М.; СПб.: Киев, 2003.
4. Радченко С.Г. Методология регрессионного анализа: [монография] / С.Г. Радченко. – К.: Корнийчук, 2011. – 376 с.
5. Математические методы прогнозирования экономических показателей: [учебное пособие] / [А.Р. Саяпова, Е.А. Гусельникова, И.А. Лакман, Н.М. Шамуратов]. – Уфа, 2000 – 128 с.
6. Фёрстер Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа / Э. Фёрстер, Б. Рёнц. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 302 с.
7. Хаммер М. Реинженеринг корпорации: Манифест в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чамли; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 339.9:332.82(4+477)

### ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ ЄС ЩОДО РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

### GREEN BUILDING AS AN ELEMENT OF EU POLICY OF CIRCULAR ECONOMY DEVELOPMENT

**Орловська Ю.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

**Яковишина Т.Ф.**

кандидат сільськогосподарських наук,  
доцент кафедри екології та охорони навколишнього середовища,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

**Орловський Є.С.**

аспірант кафедри менеджменту, управління проектами і логістики,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

*У статті досліджені теоретичні та прикладні аспекти розвитку циркулярної економіки та вплив на її успішність програм зеленого будівництва. Проаналізовані особливі риси зеленого будівництва в Європейському Союзі, перспективи та складнощі розвитку цього типу будівництва. Автори виокремили основні принципи циркулярної економіки, які реалізуються на практиці зеленого будівництва в ЄС. Виявлені та систематизовані успішні складові програм Європейської комісії «Зелене будівництво», Директив з енергоефективності будівель, а також елементи цільових Програм з декарбонізації та Плану дій щодо циркулярної економіки, які стосуються зеленого будівництва. Проаналізовані приклади впровадження ефективних методів досягнення цілей зеленого будівництва в ЄС. Доведено, що у будівельному секторі є великий нерозкритий довгостроковий, економічно вигідний потенціал досягнення цілей циркулярної економіки.*

**Ключові слова:** лінійна економіка, циркулярна економіка, зелене будівництво, економічна політика, ЄС.

*В статье исследованы теоретические и прикладные аспекты развития циркулярной экономики и ее влияние на успешность программ зеленого строительства. Проанализированы специфические черты зеленого строительства в Европейском Союзе, а также перспективы и сложности развития данного вида строительства. Авторы выделили основные принципы циркулярной экономики, реализуемые в практике зеленого строительства в ЕС. Выявлены и систематизированы успешные составляющие программ Европейской комиссии «Зеленое строительство», Директив по энергоэффективности зданий, а также элементы целевых Программ ЕС по декарбонизации и Плана действий по достижению целей циркулярной экономики, которые касаются зеленого строительства. Проанализированы примеры применения эффективных методов достижения целей зеленого строительства в ЕС. Доказано, что в строительном секторе существует большой нераскрытый долгосрочный, экономически выгодный потенциал достижения целей циркулярной экономики.*

**Ключевые слова:** линейная экономика, циркулярная экономика, зеленое строительство, экономическая политика, ЕС.

*The theoretical and applied aspects of the circular economy development as well as its influence on the success of green building programs have been investigated in the article. Special features of green building in the European Union have been analyzed and the prospects and challenges of this type of construction have been revealed. The authors have highlighted the basic principles of circular economy, which have been implementing in practice of green building in the EU. The successful components of EU programs "Green Building", "Directive on energyeffi-*

*science of buildings”, “Decarbonisation programs” and “An EU action plan for the Circular Economy” which are related to green building, have been found out and systemized. It has been proved that building sector has got large, long-term, cost-effective potential for achieving the objectives of circular economy.*

**Keywords:** *linear economy, circular economy, green building, economic policy, EU.*

**Постановка проблеми.** Економічна модель виробництва та споживання, що склалася на сьогодні в більшості країн світу, в Україні зокрема, представляє собою лінійну послідовність етапів, яку можна представити як «4В-модель»: видобуваемо – виробляємо – використовуємо – викидаємо. В свій час промислова революція стала результатом появи нових джерел енергії, а це були майже виключно поклади вуглецевого палива. Спираючись на успіхи науки, яку пізніше назвуть матеріалознавство, і нарощуючи споживання енергії, людство зайнялося здобиччю металів, отриманням сплавів і, нарешті, розробкою пластмас. Лінійні моделі виробництва, засновані на принципі отримання сировини, виготовлення продукту і викидання відходів, мають безліч недоліків і особливо ярко ці недоліки проявляються в тих галузях, що мають суттєві обсяги відходів, які формують так званий «екологічний слід». До таких галузей відносяться будівництво, а «будівельний слід» є чи не найбільшою складовою загального «екологічного сліду», що виник як результат антропогенного навантаження на природу.

Альтернативою лінійної економіці може виступити так звана циркулярна економіка, яка ставить за мету розірвати зв'язок між актуальним вектором розвитку соціуму і економічним зростанням за рахунок споживання природних ресурсів. Очевидно, що формування такої економічної моделі відбувається під дією відповідної економічної політики урядів та (або) наднаціональних інститутів. Саме тому дослідження особливостей економічної політики ЄС щодо впровадження принципів циркулярної економіки, в тому числі на прикладі розвитку зеленого будівництва, є актуальною тематикою для вітчизняної науки і практики.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок в теоретичне обґрунтування принципів формування «зеленої» економіки, методологію оцінки сталого соціально-еколого-економічного розвитку та концепцію регулювання процесу екологізації економічного розвитку як головного чинника створення «зеленої» циркулярної економіки закладені в працях В. Аніщенко, Б. Буркинського, С. Бобильова, Т. Галушкіної, Л. Мельника, Л. Жарової, З. Герасимчук, С. Харичкова, Н. Пахомової, Р. Перелета, О. Кубатко, Е. Вайцзекара, Д. Медоуза, Г. Брундтланд, Г. Дейлі, С. Кузнеця, Т. Тітенберга та інших. Науково-методичні питання розвитку зеленого будівництва, будівельної екології, енергозбереження, в тому числі на прикладі ЄС, висвітлювалися в працях А. Тетіора, К. Гончарової, О. Квактун, С. Мащенко та інших Разом

з тим науково-практичний аспект розробки та імплементації стратегії розвитку зеленого будівництва як складової політики ЄС щодо формування циркулярної економіки, потребує додаткового дослідження.

**Мета роботи:** визначити роль та місце програм зеленого будівництва в загальній стратегії розвитку циркулярної економіки в ЄС.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Лінійні моделі виробництва, що дісталися нам у спадок від попередніх революцій, сьогодні виявляють безліч серйозних недоліків, одним з яких є зростаючі екологічні проблеми; і нова промислова революція покликана виправити накопичилися негативні фактори. Одним з інструментів вирішення проблеми забруднення і забезпечення стабільного екологічного майбутнього є циркулярна економіка, що передбачає безперервний оборот технічних і біологічних матеріалів при виробництві та збереження цінних природних ресурсів.

У даній моделі матеріального виробництва використовуються два типи циклів: цикл органічних або біологічних матеріалів, здатних повертатися в біосферу без шкоди для живого світу; цикл технічних матеріалів, які повинні утримуватися в обороті якомога довше за допомогою таких інструментів, як прокат, модифікування, ремонт, ре-виробництво, повторне використання.

Інтерес до циркулярної економіки в світі зростає експоненціально. Компанії, що стають на цей шлях, відкривають для себе принципово нові можливості для розвитку не тільки за рахунок отримання додаткового цінності зі своїх продуктів і матеріалів, але і за рахунок відмови від догм застарілої економічної моделі.

Суть нової економіки, яку ще називають циркулярною, полягає в тому, що майже все буде піддаватися вторинній переробці. Це допоможе як виробляти, так і економити велику кількість енергії. Наприклад, за даними Європейської алюмінієвої асоціації, 95% енергії, що витрачається при виробництві алюмінію, буде економитися, якщо використовувати алюміній вдруге [1].

Циркулярна економіка – новий тренд, основа «Четвертої промислової революції», як це було заявлено в 2016 році на Міжнародному економічному форумі в Давосі [2]. «Індустрія 4.0» передбачає раціональне використання природних і технічних ресурсів, максимально ефективно енергозбереження, ремонт замість нової покупки і оренди замість власності, вторинну переробку всіх відходів і отримання з них нових товарів, сировини, енергії.

Перша промислова революція – це перехід від ручної праці до машинної; друга – освоєння електрики; третя, сьогоднішня – час комп'ютерів і інформаційних технологій. Не дивлячись на значні успіхи попередніх промислових революцій, економічна модель суспільного розвитку все ще залишається лінійною та такою, що спотворює природу й негативно впливає на здоров'я людей.

Життєвий цикл будь-якого товару сьогодні виглядає наступним чином: одна компанія видобуває сировину, потім інша переробляє його і виробляє товар, третя продає його споживачеві, який користується товаром, а потім відправляє на звалище. Таким чином створюється порочна, особливо з точки зору екологів, ланцюжок (так звана «лінійна економіка»): чим краще і багатше ми живемо, тим більше споживаємо і тим більше викидаємо. Одним із способів розірвати цей ланцюжок повинна стати так звана циркулярна економіка, яку також називають розподіленою, або «зеленою».

Можна виокремити декілька основних принципів формування та успішного розвитку циркулярної економіки (рис. 1). Основна їх суть полягає в наступному.

1. *Платити потрібно не за товар, а за його використання*: це основний принцип циркулярної економіки. Споживач не викидає товар, оскільки не купував його, а брав в оренду чи на прокат. Ряд таких великих компаній, як Rollse Royce, Caterpillar, Toyota, Philips, вже працюють за подібною схемою.

2. *Економічне зростання, але без зростання споживання*. Один з головних козирів циркулярної економіки, полягає в тому, що вона не тільки зберігає природу, а й в змозі забезпечити економічне зростання без зростання споживання (і зростання звалищ). Прихильники цієї економічної моделі стверджують, що завдяки їй,

наприклад в Європі, за 5 років можна створити 100 тисяч робочих місць, а до 2030 року – вже 2 мільйони [3].

Як приклад подібного економічного зростання можна навести історію заводу з виробництва картонних упаковок компанії Stora Enso (фінський целюлозно-паперовий виробник). Необхідність у вторинній сировині для заводу призвело до збільшення обсягів збору відходів в прилеглих районах, що, в свою чергу, призвело до зростання продуктивності заводу; тобто утворився замкнений процес, вигідний і для Stora Enso, і для компаній зі збору відходів.

3. *«Ефективність понад усе»*: ще один принцип циркулярної економіки, який представляє собою вимогу забезпечення максимальної ефективності кожного процесу в життєвому циклі товару або послуги. Більш того, ряд експертів вважає, що розподілена економіка тільки тоді стає циркулярною, коли досягається забезпечення цієї самої ефективності.

4. *Всі учасники економічного ланцюжка створюють новий продукт*. Циркулярна економіка вимагає, щоб в створенні нового товару або послуги брали участь всі учасники економічного ланцюжка. Очевидно, що в такому контексті бізнесу потрібно переглянути систему поставок і почати сприймати її не як набір окремих організацій, а як взаємопов'язану мережу компаній, що рухаються в одному напрямку. Один із способів реалізації такого підходу – використання принципу соціальних мереж, що дозволить підприємствам взаємодіяти з постачальниками і клієнтами на єдиній хмарній платформі і «говорити однією мовою».

5. *Принцип довговічності продукції*. Вимога більш довгого життєвого циклу продукту передбачає, що речі доведеться робити довговічними. Проте для того, щоб бізнес зайнявся виробництвом довговічних товарів, необхідні



Рис. 1. Принципи формування та успішного розвитку циркулярної економіки

Джерело: побудовано авторами



серйозні зміни в підході до отримання прибутку. Адже виробництво довговічних товарів створює додаткові витрати у виробника і позбавляє його подальшого доходу. У циркулярній економіці ці витрати повинні компенсуватися пізніше – на стадії сервісу і підтримки продукту.

6. Іншими словами, *прибуток доведеться отримувати в інший спосіб*. Реалізація концепції циркулярної економіки змінить методи ведення бізнесу і, відповідно, змінить характер отримання компаніями прибутку. Замість одноразового отримання грошей при продажу, наприклад, автомобілю компанія буде отримувати постійний дохід у вигляді внесків за оренду. Однак це може створити для таких компаній додаткові труднощі при отриманні кредитів – багато банків не збільшують кредитування компаній, які повертають гроші поетапно.

Разом з тим, слід визначити, що всі названі принципи, особливо щодо поетапності отримання доходу, особливих вимог до кредитування тощо, є об'єктивними та традиційними рисами процесу будівництва як такого, що відбувається досить довго, «продається» частинами (етапами виконаних будівельних робіт), а готові будівлі доволі часто стають об'єктами оренди. При цьому, з точки зору обсягу, процес будівництва та знесення будівель (construction and demolition), є одними з найбільших джерел відходів в Європі. Багато з матеріалів підлягають вторинній переробці або можуть бути повторно використані, але частки вторинного використання та переробки в будівництві сильно розрізняються в різних країнах ЄС. Будівельний сектор як такий впливає на екологічну ефективність будівель та інфраструктури протягом усього їхнього життя.

З огляду на тривалий термін експлуатації будівель, важливо досягати таких конструктивних рішень, які дозволять зменшити вплив будівель на навколишнє середовище і підвищити довговічність і рециркулюємих їх компонентів. Європейська Комісія в рамках плану дій щодо циркулярної економіки [4] розроблятиме показники для оцінки екологічних показників протягом усього життєвого циклу будівлі, впливаючи на розвиток зеленого будівництва.

Словосполучення «зелене будівництво» виникло в США і країнах Європи ще в 70-х роках минулого століття. Дешевизна і невичерпність запасів енергоносіїв зумовили досить марнотратний характер їх використання, який найяскравіше проявився у будівництві. Як результат, за п'ятнадцять років (з 1965 р. по 1980 р.) світове енергоспоживання зросло, в середньому, в 1,7 рази [5], а витрати енергоресурсів на будівництво і експлуатацію будівель і споруд (без урахування виробничих витрат) в 1970-ті роки стали складати близько половини загальних енерговитрат у більшості розвинених країн світу: в Німеччині, Нідерландах – 39%, Ірландії – 46%, Великобританії – 48%, Данії –

50%. До того ж більше 90% цих обсягів за даними ЄЕК (Європейській Економічній Комісії) припадає безпосередньо на експлуатацію будівель і споруд [6]. Значне підвищення світових цін на традиційні енергоносії, що сталося у кінці 1970-х років, поставило під питання доцільність будівництва взагалі: витрати на зміст будівель стали перевищувати доходи від їх використання. Разом з тим вже у 1975 році з'явилися перші демонстраційні будівлі, що відрізнялися високою енергоефективністю.

Хоча зелене будівництво з'явилося не так вже і давно, проте воно нестримно розвивається і стає усе більш популярним у всьому світі. Під зеленим будівництвом прийнято розуміти зведення і експлуатацію будівель з меншим рівнем споживання енергії і матеріалів на всьому протязі життєвого циклу будинку. На нашу думку, найбільш вдалим є визначення яке надає Національне Агентство сталого розвитку [7], за яким *зелене будівництво* – це практика будівництва і експлуатації будівель, цілями якої є зниження рівня споживання енергетичних і матеріальних ресурсів, збереження або підвищення якості будівель і комфорту їх внутрішнього середовища упродовж усього життєвого циклу будівлі. Ми також вважаємо, що воно має бути доповнено словами «тривалість якого зростає за рахунок повторного використання матеріалів та конструкцій» – саме в такому вигляді визначення більшою мірою відповідатиме завданням циркулярної економіки.

Практика зеленого будівництва розширює і доповнює класичне будівельне проектування поняттями економії, корисності, довговічності і комфорту, а процес будівництва та його експлуатації – зменшенням негативного впливу будови на довкілля і людське здоров'я. Хоча нові технології будівництва зелених будівель постійно змінюються та удосконалюються головними цілями будівництва зелених будівель вважають [8; 9]:

- підвищення ефективності використання природних та відновлювальних ресурсів (сонця, вітру, води);
- скорочення відходів, викидів і інших дій на довкілля, в тому числі зменшення викиду в атмосферу газів, що є наслідком утворення парникового ефекту;
- збільшення частки відновлювальних джерел енергії (сонця, вітру, води), завдяки впровадженню їх у технологічний процес та використанні в експлуатації та обслуговуванні житлових зелених будівель;
- зменшення негативного впливу (за увесь життєвий цикл будівлі) на здоров'я людини під час перебування в житловому будинку, завдяки застосуванню новітніх, енергозберігаючих, природних та безпечних матеріалів;
- зниження навантажень на енергетичні мережі завдяки впровадженню та застосуванню відновлюваних джерел енергії;

– зниження експлуатаційних витрат.

Зелене будівництво утілюється в життя у вигляді «зелених будівель». «Зелена будівля», або екологічно стійка споруда – це результат філософії проектування, яка націлена: на підвищення ефективності використання обмежених ресурсів (землі, енергії, тепла і холоду, води і матеріалів); на зниження шкідливого впливу на здоров'я людей і на мінімізацію негативної дії на довкілля впродовж усього життєвого циклу будівлі, через краще розташування, проектування, будівництво, управління, експлуатацію і подальший знос [6].

Таким чином, «зелене будівництво», створення «зелених будівель» – це практика будівництва і експлуатації будівель, метою якої передусім є зниження рівня споживання енергетичних і матеріальних ресурсів упродовж усього життєвого циклу будівлі: починаючи від вибору ділянки і далі при проектуванні, будівництві, експлуатації, ремонті і зносі. З точки зору циркулярної економіки необхідним є «заціклення» даного ланцюжку за рахунок повторного використання будівельних матеріалів, елементів конструкцій з розібраних будівель. Тим самим життєвий цикл будівельної продукції збільшується, тобто реалізується одне з положень (завдань) циркулярної економіки.

Ще одним важливим завданням зеленого будівництва є збереження або підвищення якості будівель і комфорту їх внутрішнього середовища. Ці твердження, на нашу думку, суттєво доповнюють стандартне, загальноприйняте будівництво такими поняттями як економія, довговічність та комфорт. Крім того, екологічні будівлі абсолютно рентабельні і не вимагають великих витрат на обслуговування, що сприяє економії грошових коштів. Вони економлять ресурси, використовуючи енергію, воду і матеріали ефективніше впродовж їх життєвого циклу.

На сьогодні частка зелених будівель в загальному числі новобудов в державах Євро-союзу досягає вже 20% і кількість таких будинків постійно зростає. Екологічна політика ЄС сфокусована на розробці довгострокової стратегії розвитку будівельної галузі. Ці проблеми знайшли своє відображення в спеціальному Регулюванні ЄС, що охоплює послуги (CPR – Construction Products regulation, 2011), де проблеми здоров'я і безпеки поставлені в якості ключових протягом усього інвестиційно-будівельного циклу. Основним напрямком стійкого будівництва в ЄС є поступовий перехід від будівництва нових будівель до сервісного обслуговування та реконструкції вже існуючого фонду будівель і споруд, що, ймовірно, обумовлено сучасної енергозберігаючої політикою ЄС. Головним інструментом для оцінки екологічної ефективності для досягнення цілей сталого будівництва є автоматизований метод оцінки життєвого циклу (англ. – Life Cycle Assessment, LCA), розроблений Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO).

У справі реалізації ефективних методів досягнення цілей зеленого будівництва, яке в деяких джерелах називається також «стійким проектуванням і будівництвом», просунулася Великобританія, яка на рівні мегаполісу Лондон успішно реалізує ряд напрямків в даній сфері [11]. Ці напрямки охоплюють широке коло питань, націлених на забезпечення зеленого проектування та будівництва, зокрема: формування екологічно безпечної (зеленої) інфраструктури, якість і дизайн житлового будівництва, пом'якшення наслідків зміни клімату, мінімізація викидів в атмосферу вуглекислого газу, переоснащення будівельних об'єктів, використання відновлюваних джерел енергії та застосування інноваційних енергетичних технологій, а також багато інших напрямків [12].

На сьогодні будівельний сектор європейської економіки є найбільшим споживачем ресурсів. Оцінюючи в цілому та окремо стадії життєвого циклу будівлі (від видобутку матеріалів, виробництва будівельної продукції, безпосереднього будівництва, експлуатації та технічного обслуговування будівель), в масштабах ЄС вся галузь відповідає за споживання 1/2 видобувних матеріалів, 1/2 енергії, 1/3 води та генерує 1/3 всіх відходів та викидів CO<sub>2</sub>, оскільки до 35% будівель в ЄС побудовано 50 років тому і більше та є морально й технічно застарілими [13].

Натомість зелені будівлі споживають в 5-6 разів менше ресурсів для обігріву 1м<sup>2</sup> і, за оцінками експертів, впровадження заходів щодо ретрофітінгу існуючих та промоції нових зелених споруд може знизити в цілому по ЄС показники споживання енергії на 6%, а викидів CO<sub>2</sub> – на 5% вже в середньостроковій перспективі [13].

Саме тому в 2005 році після опублікування Зеленого листу з Енергетичної Ефективності Європейської комісії була заснована програма «Зелене будівництво», яка проіснувала до 2014 року [14]. Вона успішно надавала інформаційну, аналітичну, технічну та фінансову підтримку будівельним компаніям для запровадження інноваційних зелених інвестицій. Її першочерговими завданнями були підвищення обізнаності та попиту на більш ресурсо-ефективні будівлі серед бізнес споживачів, девелоперів і кінцевих користувачів; поширення інформації щодо використання природних ресурсів і пов'язаних з цим впливів на навколишнє середовище протягом життєвого циклу будівлі з метою підтримки прийняття рішень серед дизайнерів, архітекторів, забудовників, будівельних компаній, виробників будівельної продукції, інвесторів, споживачів тощо.

Багато років дебати в Європі щодо зеленого будівництва концентрувались навколо стандартів та методик вимірювання енергоефективності, а також покращення системи розробки норм сертифікації та пов'язані з ними інститути.

Головним законодавством, що стосується зниження споживання енергії в сфері будівництва, є Директива «Енергетичні показники будівель» [15]

від 2010 року та Директива «Енергетична ефективність» [16] від 2012 року. В рамках першої директиви пропонувалось включати інформацію про сертифікат енергетичних витрат в рекламу при продажі чи здачі в оренду будинків; країни ЄС мали забезпечити схеми перевірки систем опалення та кондиціонування; усі нові будинки вже до 2020 року мають відповідати вимогам нульового рівня споживання енергії (адміністративні та публічні споруди – до кінця 2018 року), або, як мінімум, розробити граничні показники енергоспоживання для різних типів будівництва – нових будівель, повномасштабних реноваційних проектів та ретрофінтингу будівельних модулів тощо. Крім того, передбачалось, що країни розроблять перелік національних фінансових інструментів для покращення енергетичної ефективності будівель.

В рамках другої директиви «Енергетична ефективність» [16] передбачалось, що європейські країни зроблять реновацію в 3% будівель, в яких знаходиться центральна влада, а придбать нові будівлі лише за умови, що ті мають високі стандарти енергетичної ефективності, тобто нульового енергоспоживання. Європейські країни зобов'язуються розробити довгострокову стратегію з національного будівництва, яка може бути включена в їх Національні плани дій з Енергетичної Ефективності.

Уже з 2013 року щорічно Європейською Комісією проводяться публічні консультації, публікуються комюніке, останнє з яких від 2016 року має назву «Загальна система ключових індикаторів ЄС щодо врахування потреб навколишнього середовища при проектуванні європейських будівель» [17]. Необхідно відзначити, що відбувається «зсув уваги» Європейської Комісії від першочергового пошуку можливостей ресурсної ефективності будівного сектору та підвищення конкурентоспроможності європейських споруд (комюніке від 2014 р.) до більш системного поняття реалізації концепції циркулярної економіки (комюніке від 2015 року). Цей документ передбачає дві групи цілей: проблеми впливу життєвого циклу будівель на навколишнє середовище та задачі досягнення якісної ресурсоефективності. Вони включають в себе шість завдань: життєвий цикл матеріалів має бути ресурсоефективним, споживання води має бути зведено до мінімуму, простір сконструйованих будівель має бути комфортним і здоровим, будівлі мають бути стійкими до зміни клімату, використання викидів вуглекислого газу на різних стадіях життєвого циклу будівлі мають бути оптимізовані з точки зору витрат та вартості.

Очевидно, що зростання інвестицій в енергоефективне оновлення будівель всіх типів (комерційні, житлові, державні), необхідне для

досягнення цілей Європи по скороченню викидів парникових газів від економіки ЄС на 80% до 2050 року, не може бути досягнуте лише за рахунок ринкових сил. Вони повинні доповнюватися громадськими фондами, прагматичним, передбачуваним, довгостроковим і сприятливим нормативно-регулятивним середовищем і фундаментальною зміною в поведінці акторів в різних видах будівництва. Ці фактори будуть необхідні для того, щоб гарантувати, що швидкість і якість реновацій в будівництві збільшиться щонайменше в 2,5 рази до 2020 року порівняно з 2015 роком [18]. Тільки такі темпи нарощення зелених інвестицій в будівництві зможуть наблизити до реальності цілі ЄС 2050 року.

**Висновки.** Розвиток циркулярної економіки в змозі призвести до низки позитивних ефектів, як суто економічних, так і соціально-екологічних. Циркулярна економіка може безпосередньо вплинути на добробут, бо перехід від великих одноразових виплат до значно менших платежів за оренду і прокат дозволить малозабезпеченим верствам населення скористатися раніше недоступними для них товарами і послугами. Крім того, підвищення ефективності витрачання ресурсів саме по собі призводить до певного зменшення цін на кінцеві товари і послуги. Разом з тим слід зазначити, що циркулярна економіка – не панацея. Незважаючи на переробку і прагнення до максимальної замкнутості виробничих ланцюжків, систем зі 100% ККД не існує. Споживання (і виснаження) природних ресурсів завдяки їй впровадженню не припиниться, однак може значно вповільнитися. До того ж, незважаючи на те, що деякі кроки по переходу до циркулярної економіці робляться вже сьогодні, до повноцінного втілення концепції в життя минуть десятиліття, для чого вже зараз розробляються та реалізуються спеціальні програми підтримки «зелених» проектів в економіці.

Успішність програм ЄС з підтримки зеленого будівництва як важливого елементу формування циркулярної економіки полягає в наданні інформаційної, аналітичної, технічної та фінансової підтримки будівельним компаніям для запровадження інноваційних зелених інвестицій. Нові стандарти будівництва та методики вимірювання енергоефективності, заохочування розробки національних фінансових інструментів для покращення енергетичної ефективності проектів, програми реновації, ретрофінтингу та декарбонізації є тими інструментами підтримки зеленого будівництва в ЄС, які мають впроваджуватися й в Україні задля досягнення конвергенції економічних політик та успішної інтеграції до правового, нормативного та економічного простору ЄС.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. «Индустрия 4.0»: идеальная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://peretok.ru/nets/industriya-4-0-idealnaya-ekonomika.html>
2. Chris Dedicoat Circular economy: what it means, how to get there. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-importance-of-a-circular-economy>
3. Всё, что нужно знать о циркулярной экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novopol.ru/vse-chto-nuzhno-znat-o-cirkulyarnoj-ekonomike.html>
4. Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy // European Commission. Brussels, 2/12/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.etrma.org/uploads/Modules/Documentsmanager/communication-action-plan-for-circular-economy\\_en.pdf](http://www.etrma.org/uploads/Modules/Documentsmanager/communication-action-plan-for-circular-economy_en.pdf)
5. Солодихин Г. М. Перспективы зеленого строительства в России: науч.-техн. сб. «Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві» / Г. М. Солодихин, М. В. Солодихина. – Винница: Универсум – Винница. – 2012. – №1 (12). – С. 142–144.
6. Sirazetdinov R.M Vnedrenie innovacionnyh resursoberegajushhih tehnologij vtroitel'nom komplekse / R.M. Sirazetdinov, A.R. Mavljutova, I.R. Nizamova // Izvestija Kazanskogo gosudarstvennogo arhitekturno-stroitel'nogo universiteta. – 2013. – № 4 (26). – S. 316–325.
7. Національне агентство стійкого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://green-agency.ru/>
8. Мащенко С. О., Вовк М. С., Алієв Р. А. Теорія та методологія «зеленого будівництва» // Економічний про-стір: Збірник наукових праць. – 2016. – №113. – С. 220–230.
9. Benefits of Green Building [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wieland/service/download?download\\_catduct\\_category=All&industry=All&title=&page=12](http://www.wieland/service/download?download_catduct_category=All&industry=All&title=&page=12)
10. Which FIDIC Contract Should I Use [Electronic resource]. – FIDIC, 2014. – Mode of access: <http://fidic.org/bookshop/about-bookshop/which-fidic-contract-should-i-use>
11. Appuhn R., Eggink E. The Contractor's View on the MDB Harmonised Version of the New Red Book, NABU. International Construction Law Review. 2006. Vol. 23. Part 1. P. 4-19.
12. Skeggs C. Project Partnering in the International Construction Industry. – Geneva, 2004. P. 3.
13. United Nations (2016) Global Sustainable Development Report [Electronic resource]. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&nr=2328&menu=1515>
14. European Commission. Green building programme. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/greenbuilding>
15. Energy Performance of Buildings Directive (2010/31/EU) [Electronic resource]. – Mode of access: [http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/ALL/;ELX\\_SESSIONID=FZMjThLLzfxmmMCQGp2Y1s2d3Tjwtd8QS3pqdkhXZbwqGwlgY9KN!2064651424?uri=CELEX%3A32010L0031](http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/ALL/;ELX_SESSIONID=FZMjThLLzfxmmMCQGp2Y1s2d3Tjwtd8QS3pqdkhXZbwqGwlgY9KN!2064651424?uri=CELEX%3A32010L0031)
16. Energy Efficiency Directive (2012/27/EU) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?qid=1399375464230&uri=CELEX%3A32012L0027>
17. European Commission – Environment. – Sustainable Buildings [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/environment/eussd/buildings.htm>
60. Energy Efficiency Financial Institution Group. Energy Efficiency – The First Fuel for the EU Economy. In How to Drive New Finance for Energy Efficiency Investments; European Commission: Brussels, Belgium, 2015. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bpie.eu/wp-content/uploads/2015/10/Energy-Efficiency-%E2%80%93-the-first-fuel-for-the-EU-economy.-Recommendations-to-trigger-more-EE-investments-Oliver-Rapf-BPIE.pdf>

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Галушка З.І.</b> РОЗПОДІЛ ФУНКЦІЙ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	3
<b>Оксенюк Т.М.</b> ЕВОЛЮЦІЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	10

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Ковінько О.М., Дмитрієва Т.І.</b> МІЖНАРОДНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ».....	17
<b>Кожухова Т.В.</b> НАЦІОНАЛЬНЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	21
<b>Маханькова Я.Р.</b> СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	27
<b>Піщулін А.С.</b> ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	33
<b>Полівода К.І., Зверєв О.А.</b> ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ КЛАСТЕР ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	37
<b>Сардак С.Е.</b> ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АСЕАН.....	41
<b>Чала В.С.</b> ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІ ПОСЛУГИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	45
<b>Шевченко С.Ю.</b> ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ.....	51
<b>Яблочников К.Г.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	57

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Бабич М.С., Шавкун В.М.</b> СЬОГОДЕННІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ ВСІХ РІВНІВ ПІД ДІЄЮ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ.....	61
<b>Гаража О.П.</b> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	67
<b>Міх О.М.</b> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	74
<b>Нездойминога О.Є.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	79
<b>Орленко О.В.</b> ТУРИЗМ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МУЛЬТИПЛІКАТОР РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	86
<b>Рудь В.П.</b> ДО ПИТАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА.....	90

<b>Чкан А.С., Харлан О.С., Міщенко О.В.</b> АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖІВ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ БІЗНЕСІ .....	96
<b>Яровий В.Д.</b> ПРОСТОРОВА ДОСТУПНІСТЬ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	101
<b>ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>Вишневська О.А.</b> КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК ЯК ПОХІДНА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ.....	106
<b>Гавриленко Т.В.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	111
<b>Марченко В.М., Галай Д.С.</b> СТРУКТУРА ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	116
<b>Загорудько В.Л., Давиденко О.Р., Смаль О.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	120
<b>Захарченко Ю.І., Занора В.О.</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: УЗАГАЛЬНЕННЯ РІЗНОВИДІВ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	124
<b>Карімов Г.І., Звонарьова К.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	131
<b>Якубенко Ю.Л., Золотарьова Л.В.</b> ДОЦІЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ВІДДІЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	135
<b>Караїм М.М., Новик І.В.</b> ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	139
<b>Садовник О.В., Коротченко Е.І.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	143
<b>Семенов В.Ф., Нєчева Н.В., Кудіна Ю.В.</b> ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....	147
<b>Леміш К.М., Токаренко О.І., Черемісіна Т.В.</b> АНТИКРИЗОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	155
<b>Васільєва Л.М., Литовченко Д.О.</b> УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	160
<b>Коваленко Н.М., Маркова С.В., Аверіна Т.О.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	163
<b>Шадура-Никипорець Н.Т., Мініна О.В.</b> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОСТІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПОДАЛЬШИХ ПЕРСПЕКТИВ.....	169
<b>Мохонько Г.А., Бузель Д.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	175
<b>Ніконова М.І.</b> УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ УЧАСНИКІВ РИНКОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	179
<b>Олефіренко О.М.</b> КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	185

<b>Павлова С.І., Шпакевич А.М.</b> АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	<b>190</b>
<b>Поплавська О.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	<b>198</b>
<b>Пристемський О.С., Мовчан А.І.</b> ОБОРОТНІ ЗАСОБИ В СИСТЕМІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>204</b>
<b>Тарасенко С.І., Демченко М.Є.</b> ЦЕНТР ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРИ У НАЛАГОДЖЕННІ ВЗАЄМОДІЇ ВНЗ ТА БІЗНЕСУ.....	<b>208</b>
<b>Кавтиш О.П., Трохименко М.Ю.</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І НАПРЯМИ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	<b>215</b>
<b>Якубенко Ю.Л., Стрижак Я.І.</b> СУТНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>219</b>

#### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Палига Є.М., Базиліук В.Б.</b> СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ ПІД ВПЛИВОМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН.....	<b>224</b>
<b>Лобата О.В.</b> АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	<b>228</b>
<b>Ужва А.М.</b> ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ .....	<b>233</b>

#### ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Біль М.М.</b> ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ВИВЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ У ВИМІРІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	<b>237</b>
<b>Дідківська О.Г.</b> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО КЛАСТЕРА.....	<b>243</b>
<b>Зайцева І.С., Супрун О.Ю., Коцюба О.В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ У ПІДПРИЄМСТВАХ СЕРЕДНЬОГО І ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ.....	<b>250</b>

#### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Азізова К.М.</b> ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ.....	<b>254</b>
<b>Александрова Г.М., Науменко О.Д.</b> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ І ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	<b>261</b>
<b>Воронкова О.М., Вінокуров Я.О.</b> ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ, ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	<b>266</b>
<b>Гаврилко Т.О., Гавриленко А.В.</b> ФОНДОВІ БІРЖИ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ.....	<b>274</b>
<b>Геєнко М.М., Мікуліна М.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ «DIAMOND FMS» ПІД ЧАС ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	<b>278</b>

<b>Сторонянська І.З., Гринчишин І.М., Прокопюк Александер</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ.....	<b>283</b>
<b>Діброва О.Л.</b> ВБУДОВАНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	<b>289</b>
<b>Кілієвич Н.В.</b> АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ.....	<b>293</b>
<b>Коніна М.О., Янковський В.А.</b> ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	<b>297</b>
<b>Корват О.В., Плахотя А.А.</b> УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	<b>303</b>
<b>Самошкіна І.Д.</b> ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	<b>311</b>

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Братчук Л.М.</b> ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	<b>316</b>
<b>Ковбаса Т.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	<b>322</b>
<b>Гудзенко Н.М., Мазур Ю.В.</b> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ.....	<b>326</b>
<b>Пашкевич М.С.</b> КОНЦЕПЦІЯ «REALITY-УРОК» ДЛЯ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ» У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ.....	<b>331</b>
<b>Рудь Т.А., Маркус О.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	<b>337</b>
<b>Соболева І.В., Чепак А.В.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ВІДПОВІДНИХ УТРИМАНЬ ТА НАРАХУВАНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	<b>341</b>
<b>Томчук О.Ф., Фабіянська В.Ю., Довгополок Г.О.</b> ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>345</b>
<b>Харченко М.О.</b> ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ .....	<b>352</b>
<b>Шкроміда Н.Я.</b> ЕЛЕКТРОННА ЗВІТНІСТЬ В ОПОДАТКУВАННІ: ВИМОГА ЧАСУ ТА ТИМЧАСОВІ ТРУДНОЩІ.....	<b>356</b>

### МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<b>Беккауер А.О.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ У СИСТЕМАХ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ.....	<b>361</b>
--	------------

### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<b>Орловська Ю.В., Яковишина Т.Ф., Орловський Є.С.</b> ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ ЄС ЩОДО РОЗВИТКУ ЦІРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	<b>365</b>
--	------------



Електронне наукове фахове видання

# **СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ**

**Випуск 5 (05) 2016**

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *О.С. Данильченко*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,

вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: [www.easterneurope-ebm.in.ua](http://www.easterneurope-ebm.in.ua)

E-mail редакції: [editor@easterneurope-ebm.in.ua](mailto:editor@easterneurope-ebm.in.ua)