

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 10

Частина 3

Херсон  
2015

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

*Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### Заступник головного редактора:

*Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### Відповідальний секретар:

*Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### Члени редакційної колегії:

*Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

*Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).*

*Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

*Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

*Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

*Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).*

*Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

*Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

*Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.*

### **Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»**

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

### **Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 8 від 30.03.2015 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,  
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Борейко В.І.</b> ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	9
<b>Кизим М.О., Шпілевський В.В., Полякова О.Ю., Феденко Г.М.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ ВУГЛЕВОДНІВ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У КРАЇНІ ВИРОБНИЦТВА МОТОРНОГО ПАЛИВА.....	13
<b>Котвицька Н.М.</b> ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	18
<b>Науменко А.М.</b> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	21
<b>Паршин Ю.І.</b> ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА ТИПОМ РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ ЕФЕКТУ ВИРОБНИЦТВА.....	26
<b>Письменна О.Б.</b> ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ УРАНОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ.....	29
<b>Проскура В.Ф., Хаустова К.М.</b> ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СФЕР ГОСПОДАРСТВА.....	36

### СЕКЦІЯ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Григорук П.М., Хрущ В.О.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	41
<b>Колодка А.В.</b> ОЦІНКА ІМІДЖУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СУМСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД».....	45
<b>Кравчук В.І., Горячева А.Л.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ.....	49
<b>Красноручький О.О.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ХАРЧОВИМИ ТА ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	52
<b>Ларіонова К.Л., Донченко Т.В.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ САНАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
<b>Литовченко І.Л.</b> МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ ДУАЛЬНОСТІ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЬШЛЕННОГО РЫНКА.....	60
<b>Лобов С.П.</b> ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ У МЕРЕЖАХ ПОСТАЧАНЬ.....	64
<b>Малярець Л.М., Моргун Г.В.</b> АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
<b>Мандзіновська Х.О.</b> МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	71
<b>Масляєва О.О.</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
<b>Нестеренко С.А.</b> ОЦІНКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	78
<b>Осипов В.М., Яцкевич І.В.</b> РОЗВИТОК АЛЬЯНСУ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ: ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ СИНЕРГІЇ.....	81

<b>Ярмолевич Ю.Р., Ярмолевич Д.Ю.</b> ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ (ФРАХТОВЫЙ РЫНОК).....	85
<b>Яшкіна Н.В., Лебідь О.В.</b> НЕЧІТКО-МНОЖИННИЙ МАТРИЧНИЙ МЕТОД ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	89

### **СЕКЦІЯ 3 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Андрейків Т.Я., Антонюк О.І., Пірог В.В.</b> ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	93
<b>Басюк О.В.</b> РОЗВИТОК КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ В ЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	97
<b>Комліченко О.О., Ротань Н.В.</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ.....	101
<b>Мороз О.В., Семцов В.М., Вакар Т.В.</b> ПОТЕНЦІАЛ І ПЕРСПЕКТИВИ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	105
<b>Морозов Р.В., Федорчук Є.М.</b> ОЦІНКА БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОСЛИННИХ ВІДХОДІВ ТА ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	111
<b>Пепчук С.М.</b> МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ІДЕОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	118
<b>Прохорчук С.В.</b> АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	122

### **СЕКЦІЯ 4 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Мульська О.П.</b> ОЦІНКА РИНКУ ПРАЦІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У КОНТЕКСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	127
<b>Черничук Л.В.</b> АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ СКЛАДОВИХ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ РІЗНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	132

### **СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Биховченко В.П.</b> ПРО СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ.....	136
<b>Горюк В.В.</b> АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В 2014 РОЦІ, ДОСЛІДЖЕННЯ ЇЇ ПРИЧИН ТА МОЖЛИВИХ ПІДХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ.....	138
<b>Дікань Л.В., Владімірова Н.П.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	144
<b>Забаштанський М.М.</b> ПОЛІТИКА СИСТЕМНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	149
<b>Зінченко М.А.</b> МОНІТОРИНГ РУХУ ВИХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	152
<b>Іляшенко А.Х.</b> ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	158
<b>Манн Р.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПІДГОТОВКИ ЛЕКЦІЙ З ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ».....	164
<b>Матвійчук А.В., Бень В.П.</b> МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ РОЗМІРНОСТІ ПОЧАТКОВИХ ДАНИХ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	167

<b>Мацедонська Н.В.</b> УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	172
<b>Мельник В.М., Степанова Д.С.</b> РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ.....	176
<b>Музика Н.М., Шашула Л.О.</b> ПОТЕЧНІ КРЕДИТИ ЯК СКЛАДОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ.....	182
<b>Хижняк В.О.</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІМПОРТОВАНИЙ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ У ВІТЧИЗНЯНИЙ ПРОСТІР..	186

## **СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Бондар Ю.В.</b> ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І АУДИТУ.....	190
<b>Кокіза Г.Ю.</b> НАДХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ.....	193
<b>Кузина Р.В.</b> ОСНОВИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЇ ФИНАНСОВОЇ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ.....	196
<b>Любенко А.М.</b> СТАНДАРТИЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	201
<b>Меліхова Т.О.</b> ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	204
<b>Мельник З.Ю.</b> ВИКРИВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТНОСТІ: ПОМИЛКИ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЯ.....	209
<b>Нікульникова Т.Г., Мезенцева Н.М.</b> ФОРМУВАННЯ ПРЯМИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ У СОБІВАРТОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ КРИВОРІЖЖЯ У 2013 РОЦІ.....	213
<b>Олініченко І.В.</b> ВНУТРІШНІЙ АУДИТ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	218

## **СЕКЦІЯ 7 СТАТИСТИКА**

<b>Огай М.Ю.</b> ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЗА УМОВИ ЗНАЧНОГО ПІДВИЩЕННЯ ТАРИФІВ.....	222
--	-----

## **СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Маловичко С.В.</b> ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ, ЕЛЕКТРОННИЙ МАРКЕТИНГ: ПОНЯТІЙНИЙ АНАЛІЗ.....	228
---	-----

## **СЕКЦІЯ 9 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<b>Морщ Я.І.</b> ПЛЮРАЛІЗМ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНСЬКІЙ НАУКОВІЙ ДУМЦІ.....	232
<b>Слободянюк Н.О.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	236

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Boreiko V.I.</b> THE STATE MECHANISMS TO STABILISE THE FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION IN UKRAINE.....	9
<b>Kyzym M.O., Shpilevskiy V.V., Poliakova O.U., Fedenko H.M.</b> PROGNOSTICS FOR THE HYDROCARBONS ENERGY BALANCE IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE COUNTRY WITH PRODUCTION OF MOTOR FUELS.....	13
<b>Kotvytska N.M.</b> FOOD SECURITY AS A FACTOR OF STABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	18
<b>Naumenko A.M.</b> DECENTRALIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY AS A KEY FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE AND ITS ENTERPRISES.....	21
<b>Parshyn Y.I.</b> FORMATION OF CLUSTERS OF NATIONAL ECONOMY BY THE TYPE OF DEVELOPMENT TAKING INTO ACCOUNT PRODUCTION EFFECT .....	26
<b>Pysmenna O.B.</b> ECONOMIC EVALUATION OF BASIC TENDENCIES OF URANIUM MINING INDUSTRY IN THE CONTEXT OF RESOURCE-SAVING MANAGEMENT.....	29
<b>Proskura V.F., Khaustova K.M.</b> INVESTMENT AND INNOVATION STRATEGY OF REGIONAL SECTORS OF ECONOMY.....	36

### SECTION 2

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Hryhoruk P.M., Khrushch V.O.</b> FORECASTING THE PROFIT OF BREAD MAKING ENTERPRISE.....	41
<b>Kolodka A.V.</b> IMAGE EVALUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE BASED ON THE EXAMPLE OF LLC "SUMY MACHINE BUILDING PLANT".....	45
<b>Kravchuk V.I., Horiacheva A.L.</b> THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MARKETING AT ENTERPRISES OF POSTAL COMMUNICATION.....	49
<b>Krasnorutskiy O.O.</b> CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE FOOD AND PROCESSING ENTERPRISES.....	52
<b>Larionova K.L., Donchenko T.V.</b> METHODICAL APPROACHES TO FORMING SANATION STRATEGY OF ENTERPRISE.....	54
<b>Lytovchenko I.L.</b> MARKETING IN THE CONDITIONS OF DUALITY OF MODERN INDUSTRIAL MARKET .....	60
<b>Lobov S.P.</b> THE USE OF DYNAMIC MODELS OF INVENTORY MANAGEMENT WHEN MODELING ECONOMIC RISKS IN SUPPLY CHAINS .....	64
<b>Maliarets L.M., Morhun H.V.</b> ANALYTICAL PROCEDURES OF STRATEGIC CONTROLLING OF EFFICIENCY OF EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	67
<b>Mandzinovska K.O.</b> MODELING OF EXTERNAL THREATS INFLUENCE ON FINANCIAL SAFETY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	71
<b>Masliaieva O.O.</b> ASSESSING THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE COMPETITIVENESS OF DAIRY ENTERPRISES.....	75
<b>Nesterenko S.A.</b> ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN ZAPORIZHZHIA OBLAST.....	78
<b>Osyrov V.M., Yatskevych I.V.</b> DEVELOPMENT OF ALLIANCE IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATION: RATING OF POTENTIAL SYNERGY.....	81



<b>Yarmolovych Y.R., Yarmolovych D.Y.</b> PECULIARITIES OF DRAWING UP BROKERAGE COMPANY BUSINESS PLAN (FREIGHT MARKET).....	85
<b>Yashkina N.V., Lebid O.V.</b> FUZZY SET MATRIX METHOD OF DIAGNOSTICS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS.....	89
<b>SECTION 3</b>	
<b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Andreikiv T.Ya., Antoniuk O.I., Piroh V.V.</b> THE FORMATION OF LOCAL BUDGETS: THE SOCIO-ECONOMIC ASPECT.....	93
<b>Basiuk O.V.</b> DEVELOPMENT OF CRUISE TOURISM IN BLACK SEA REGION .....	97
<b>Komlichenko O.O., Rotan N.V.</b> STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT BASED ON CLUSTER APPROACH.....	101
<b>Moroz O.V, Semtsov V.M, Vakar T.V.</b> POTENTIAL AND PROSPECTS OF BRANDING RURAL AREAS.....	105
<b>Morozov R.V., Fedorchuk Ye.M.</b> ASSESSMENT OF THE BIOENERGY POTENTIAL OF CROP RESIDUES AND ENERGY CROPS IN AGRICULTURE OF KHERSON OBLAST .....	111
<b>Pepchuk S.M.</b> MARKETINGS INNOVATIONS IN IDEOLOGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS.....	118
<b>Prokhorchuk S.V.</b> ANALYSIS OF THE STATE OF INNOVATION REGIONS OF UKRAINE.....	122
<b>SECTION 4</b>	
<b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Mulska O.P.</b> ASSESSMENT OF THE LABOUR MARKET IN LVIV REGION IN THE CONTEXT OF EXTERNAL LABOUR MIGRATION.....	127
<b>Chernychuk L.V.</b> ANALYSIS SOCIO-ECONOMIC AND SOCIO-DEMOGRAPHIC COMPONENTS OF LIFE DIVERSE POPULATION UKRAINE.....	132
<b>SECTION 5</b>	
<b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Bykhovchenko V.P.</b> ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION.....	136
<b>Horiuk V.V.</b> ANALYSIS OF INFLATION IN UKRAINE IN 2014: INVESTIGATION OF ITS CAUSES AND POSSIBLE APPROACHES TO ITS REGULATION.....	138
<b>Dikan L.V., Vladimirova N.P.</b> THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FINANCIAL SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES.....	144
<b>Zabashkanskyi M.M.</b> THE POLICY OF SYSTEMATIC IMPLEMENTATION OF CONCESSION ACTIVITY IN UKRAINE.....	149
<b>Zinchenko M.A.</b> THE MONITORING OF THE MOVEMENT OF FINANCIAL OUTFLOWS FROM THE LOCAL BUDGETS OF UKRAINE.....	152
<b>Iliashenko A.Kh.</b> THE EUROPEAN DIMENSION DEVELOPMENT OF THE THE TAX SYSTEM OF UKRAINE.....	158
<b>Mann R.V.</b> FEATURES OF MODERN PREPARATION OF LECTURES ON THE SUBJECT0 “BUSINESS FINANCE”.....	164
<b>Matviychuk A.V., Ben V.P.</b> METHODS OF REDUCING THE DIMENSION OF INITIAL DATA WHILE MODELING INDIVIDUAL'S CREDITWORTHINESS.....	167
<b>Matsedonska N.V.</b> CASH FLOW MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE.....	172

<b>Melnyk V.M., Stepanova D.S.</b> RETROSPECTIVE ANALYSIS OF TAXATION AND TAX ADMINISTRATION.....	176
<b>Muzyka N.M.</b> MORTGAGE CREDITS AS A CONSTITUENT OF LAND MARKET FUNCTIONING.....	182
<b>Khyzhniak V.O.</b> IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF STATE CONTROL OVER THE IMPORTED CONSUMER GOODS REALIZATION IN THE NATIONAL SPACE.....	186

## **SECTION 6 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**

<b>Bondar Yu.V.</b> TAX EXPENDITURES AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND AUDITING.....	190
<b>Kokyza H.Y.</b> INCOMING GOODS: ACCOUNTING ASPECT AND MAIN AREAS OF ANALYSIS.....	193
<b>Kuzina R.V.</b> PRINCIPLES OF FORMATION OF CORPORATE REPORTING IN UKRAINE.....	196
<b>Liubenko A.M.</b> STANDARDIZATION OF INTERACTION OF FINANCIAL CONTROL BODIES.....	201
<b>Melikhova T.O.</b> THE INTERNAL CONTROL OF INCOME TAX IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF ENTERPRISE.....	204
<b>Melnyk Z.Y.</b> DISTORTIONS IN REPORTING INFORMATION: ERRORS AND FRAUD.....	209
<b>Nikul'nykova T.H., Mezentseva N.M.</b> THE FORMATION OF DIRECT MATERIAL COSTS IN THE PRIME COST OF BAKERY AND DAIRY PRODUCTS OF KRYVYI RIH ENTERPRISES IN 2013.....	213
<b>Olinichenko I.V.</b> INTERNAL AUDITS AT THE COMPANY.....	218

## **SECTION 7 STATISTICS**

<b>Ohai M.Y.</b> EVALUATION OF HOUSING SERVICES AFFORDABILITY UNDER SIGNIFICANT TARIFF ESCALATION.....	222
--	-----

## **SECTION 8 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

<b>Malovychko S.V.</b> ELECTRONIC COMMERCE, ELECTRONIC MARKETING: CONCEPTUAL ANALYSIS.....	228
---	-----

## **SECTION 9 ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT**

<b>Morshch Ya.I.</b> PLURALISM OF VIEWS ON FISCAL POLICY IN UKRAINIAN SCIENTIFIC THOUGHT.....	232
<b>Slobodyanyuk N.O.</b> CONCEPTUAL BASES FOR DEVELOPING INVESTMENT STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	236





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.34

**Борейко В.І.**  
доктор економічних наук,  
проректор з наукової роботи  
Міжнародного економіко-гуманітарного університету  
імені академіка Степана Дем'янука

### ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті досліджено бачення провідних світових економістів щодо ролі держави в управлінні ринковою економікою у кризових умовах. Оцінено ефективність заходів, спрямованих на оздоровлення національної економіки та реалізованих Верховною Радою України і Кабінетом Міністрів України в 2014–2015 рр. Розроблено рекомендації та механізми для забезпечення стабільного розвитку національної економіки в умовах зовнішньої агресії, втрати частини виробничих потужностей та проведення антитерористичної операції.

**Ключові слова:** національна економіка, кейнсіанство, державне регулювання, антикризові заходи, оподаткування доходів.

#### **Борейко В.И. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В УКРАИНЕ**

В статье исследованы взгляды ведущих мировых экономистов на роль государства в управлении рыночной экономикой в кризисных условиях. Проведено оценку эффективности мероприятий направленных на оздоровление национальной экономики реализованных Верховной Радой Украины и Кабинетом Министров Украины в 2014–2015 г. Разработаны рекомендации и механизмы для обеспечения стабильного развития национальной экономики в условиях внешней агрессии, потери части производственных мощностей и проведение антитеррористической операции.

**Ключевые слова:** национальная экономика, кейнсианство, государственное регулирование, антикризисные мероприятия, налогообложение доходов.

#### **Boreiko V.I. THE STATE MECHANISMS TO STABILISE THE FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION IN UKRAINE**

The views of the world's leading economists on the role of the state in managing a market economy in crisis conditions are investigated. The effectiveness of measures aimed at improving the national economy, which are implemented by the Verkhovna Rada of Ukraine and the Cabinet of Ministers of Ukraine in 2014–2015 years, are estimated. The recommendations and the mechanisms to ensure sustainable development of the national economy in terms of foreign aggression, loss of production capacity and realization of the counterterrorist operation are developed.

**Keywords:** national economy, Keynesian economics, government regulation, anti-crisis measures, taxation of income.

**Постановка проблеми.** Падіння в Україні обсягів виробництва валового внутрішнього продукту (ВВП), промислової та будівельної продукції, інфляція та знецінення національної валюти у 2014–2015 рр. гостро ставлять питання про причини виникнення кризових явищ в нашій країні та можливість їх подолання. Сьогодні в Україні значні витрати йдуть на ведення воєнних дій на сході держави та втрачаються значні обсяги виробництва на тимчасово окупованих територіях. Саме цими факторами більшість вітчизняних політиків пояснюють сучасні негаразди нашої країни. Однак дослідження теоретичних концепцій провідних світових вчених-економістів засвідчує, що навіть в таких складних умовах, в яких сьогодні знаходиться Україна, національна економіка може розвиватися досить успішно.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку країни в складних фінансово-економічних ситуаціях та можливості подолання рецесії національної економіки приділили увагу багато відомих вітчизняних вчених, серед яких слід виділити роботи О. Амоші, М. Бутка, Т. Вахненка, В. Гейця, А. Гриценка, І. Дорошенка, В. Кудряшова, В. Кузьменка, О. Кузьміна, І. Луніної, Е. Лібанової, І. Лютого, Ю. Макогона, В. Маневича, Є. Мішеніна, В. Новицького, В. Опаріна, Ж. Сапір, А. Ставицького, А. Чухна та В. Юрчишина.

Проте в роботах цих вчених досліджувалися проблеми, пов'язані з рецесією та стагнацією національної економіки в мирних умовах. Відповідно до цього вироблялися рекомендації для виведення її з кризи. Так, наприклад В. Геєць рекомендував:

« – під час корекції Податкового кодексу запровадити оподаткування надвисоких доходів, предметів розкоші, спадщини;

– підвищити податок з доходів фізичних осіб на основі використання широкої бази стягнення цього податку, що включає всі види доходів індивіда, та ввести прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб; окрім того, запровадити методи визначення доходів фізичних осіб, також виходячи з розміру зазнаних витрат, проросту фінансових вкладень та інших інвестиційних активів, а також увести обов'язкове декларування витрат;

– терміново запровадити оподаткування нерухомості» [1, с. 7–8].

На думку А. Чухна, який досліджував природу сучасної фінансово-економічної кризи та шляхи і методи її подолання: «... не хитання від однієї крайності до іншої, а органічна взаємодія державного і приватного регулювання та управління банківською системою можуть забезпечити її діяльність, яка має відповідати суспільним інтересам» [2, с. 13].

Водночас нинішня фінансово-економічна криза в Україні поглиблена втратою частини виробничих

потужностей на тимчасово окупованих територіях і необхідністю фінансувати видатків на оборону країни, що зумовило актуальність нашого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування можливості та шляхів забезпечення стабільного розвитку національної економіки в умовах проведення антитерористичної операції та боротьби із зовнішнім агресором.

Відповідно до визначеної мети в роботі передбачається реалізація таких завдань:

- дослідження поглядів провідних світових економістів на роль держави в управлінні ринковою економікою в кризових умовах;

- оцінка ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення національної економіки та реалізованих Верховною Радою та Кабінетом Міністрів у 2014–2015 рр.;

- розроблення рекомендацій та механізмів для забезпечення стабільного розвитку національної економіки в умовах зовнішньої агресії та проведення антитерористичної операції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У 2014 р. порівняно з попереднім роком падіння ВВП України склало 7,5%, промислового виробництва – 10,7%, девальвація гривні – 100%, рівень споживчої інфляції зріс на 25%, банківська система втратила третину депозитів населення, золотовалютні резерви країни зменшилися до 7,5 млрд дол., а дефіцит бюджету, за підсумками 2014 р., склав 63 млрд грн [3].

Такі результати були зумовлені необхідністю збільшення витрат країни на виробництво військового озброєння, ведення військових дій та руйнуванням промислових підприємств на сході країни, російською окупацією Криму, зменшення товарообороту між Україною та Російською Федерацією.

На початку 2015 р. фінансово-економічна ситуація в Україні значно погіршилася, зросла девальвація національної валюти, а проблеми, викликані російською агресією, залишилися не вирішеними. Тому гостро постає питання про необхідність стабілізації національної економіки в умовах ведення Україною військових дій та ролі держави в цьому процесі.

За таких умов Україні потрібно осмислити та реалізувати рекомендації провідних світових економістів щодо управління економікою країни в кризовій ситуації. Без сумніву, необхідність ведення військових дій висуває додаткові вимоги до управління національною економікою. Проте у 1929–1933 рр. США, навіть без зовнішньої військової агресії, опинилися в надзвичайно складній ситуації, спричиненій Великою депресією. Тому досвід цієї країни з подолання економічної кризи буде цінним для України.

Професор Кембриджського університету Дж.М. Кейнс у своїй книзі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», що вийшла у світ 1936 р., всі кризові явища в ринковій економіці пов'язував з результатом економічної політики невтручання у господарську діяльність з боку держави та вбачав шлях до їх подолання в посиленні державного регулювання зайнятості та інвестицій в економіку: «... в умовах вільної конкуренції навряд чи є можливим уникнути значних коливань у розмірах зайнятості без глибоких змін у психології ринку інвестицій, тобто таких змін, очікувати яких немає причин. На цій підставі можна зробити висновок, що регулювання обсягу поточних інвестицій залишати у приватних руках небезпечно» [4, с. 171].

Проте цю позицію ще на початку ХХ ст. обґрунтував відомий український економіст М. Туган-Барановський, на думку якого, в час, коли зароджуються великі міжнародні компанії та монополістичні структури, держава не може байдуже спостерігати, як вони необґрунтовано завищують ціни з метою отримати надприбутки, що спричиняє кризові явища: «Загалом, сучасний господарський розвиток веде до об'єднання капіталу в господарські організації все більші та більші. Безперечно, це викликає деякі хворобливі явища, до котрих не повинна байдуже ставитися суспільна влада. Сучасна держава не боїться діяльно вмішуватися в господарське життя і вона має цілковиту змогу усувати шкідливий вплив капіталістичних організацій різного роду» [5, с. 140].

Цю ж думку поділяє сучасний український вчений-економіст В. Мамутов: «Економічна наука давно довела і практика економічно розвинених країн підтвердила доцільність та необхідність добиватися у соціально-економічній політиці оптимального поєднання державного регулювання економіки з ринковою саморегуляцією. Держава не повинна допускати як невинуватого втручання у господарську діяльність, так і економічної анархії, розгулу ринкової стихії» [6, с. 59].

Держава, на думку Дж.М. Кейнса, за допомогою регулюючих механізмів, збільшуючи загальний суспільний попит, може створити умови для зростання суспільної пропозиції, яка є результатом нарощування виробництва товарів. Саме тому попит, вважає вчений, відіграє вирішальну роль у збільшенні зайнятості населення і розвитку виробництва та забезпечити приросту доходу: «Коли зайнятість зростає, то збільшується сукупний реальний дохід. Недостатність ефективного попиту заважатиме росту виробництва», і для стимулювання економічного розвитку країни потрібно знайти важелі, які збільшать ефективний попит на споживчі товари і попит на інвестиції, що є складовими загального суспільного попиту [4, с. 72–73].

На думку Дж.М. Кейнса, для забезпечення зростання ефективного попиту, як визначального чинника для підвищення рівня зайнятості та збільшення національного доходу, держава для стимулювання зацікавленості промисловців у нарощуванні виробництва повинна знизити відсотки на кредити, збільшити витрати, закупівлю товарів, зменшити податкове навантаження на підприємства. Водночас необхідно збільшити доходи найменш захищених соціальних груп, які є найбільшою групою споживачів. Для збільшення державних інвестицій, створення нових робочих місць та здешевлення кредитів вчений допускав помірний дефіцит державного бюджету та приріст грошової маси, оскільки, на його думку, подвоєння маси грошей не призведе до подвоєння цін, а збільшення зайнятості, навіть за рахунок дефіцитного фінансування, сприятиме збільшенню доходу країни та державному регулюванню норми відсотка.

Якби Україна дотримувалася рекомендацій Дж.М. Кейнса, вона, навіть за умов втрати частини виробничих потужностей та потреби в додаткових ресурсах на ведення воєнних дій, повинна була б для стимулювання нарощування виробництва, а значить, і збільшення доходів до державного бюджету, знизити до нуля облікову ставку Національного банку України (НБУ), зменшити податкове навантаження на малий і середній бізнес, запровадити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб і прибутку підприємств та збільшити обсяги державного замовлення.

Однак, мотивуючи свої дії тим, що отримані кошти вітчизняні комерційні банки витрачають на

спекулятивні операції з іноземною валютою, НБУ в березні 2015 р. збільшив облікову ставку до 30%, зробивши кредитні ресурси недоступними для позичальника. Водночас для поповнення державного бюджету Верховна Рада України за ініціативою Кабінету Міністрів України запровадила в 2014 р. військовий збір, а в 2015 – податок на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок, а також збільшила розмір земельного податку та плату за оренду землі. Натомість з мотиву легалізації «тіньових доходів» (що на думку автора не відбулося) прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб і прибутку підприємств в Україні відсутня з 2003 р. і не запроваджується навіть у кризових ситуаціях.

Таким чином, можна зробити висновок, що нинішні дії України в банківсько-кредитній та податковій сфері пов'язані з нездатністю НБУ забезпечити контроль за діяльністю комерційних банків та здійсненням валютних операцій суб'єктами зовнішньоторговельних відносин, а також Державної фіскальної служби та правоохоронних органів України легалізувати «тіньовий» бізнес.

Отже, реалізація сьогодні в Україні пропозицій Дж.М. Кейнаса щодо стимулювання виробничої діяльності та споживчого попиту населення дозволила б забезпечити зростання національної економіки. Проте для цього необхідно зробити кредитні ресурси доступними для виробників, знизити і диференціювати податкове навантаження та посилити роль держави в управлінні економікою.

Окремо необхідно зупинитися на видатках Державного бюджету України на виробництво військової техніки. Оскільки ці видатки передбачають фінансування виробничої діяльності та створення нових робочих місць в багатьох суміжних галузях, вони не спричиняють суттєве зростання інфляції. Тому, відповідно до рекомендацій кейнсіанської теорії, для цих цілей допустимий помірний дефіцит державного бюджету. Це не тільки дозволить збільшити виробництво військово-промислової продукції, створити нові робочі місця, а сприятиме проведенню наукових досліджень, використанню інформаційних технологій та сфери послуг.

Водночас слід врахувати закономірність, яку обґрунтували провідні українські економісти. Так, Р. Косодій, Є. Мішенін і А. Бондаренко зазначають: «...щоразу глобальна фінансова система витримувала удар, стаючи сильнішою. Здається, що кожен удар робив економічну політику більш еластичною. Як результат, основні учасники цієї еволюції робили більш сміливими та агресивні ставки, намагаючись максимізувати свої прибутки» [7, с. 71].

Такої ж думки дотримується А. Чухно, який вважає що: «Криза – це одна із форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання і утвердження нового» [8, с. 4]. При цьому вчений розглядає кризові явища як природний процес, зумовлений технологічним відставанням.

Отже, як зазначає відомий австрійський економіст Й. Шумпетер: «Кризи є поворотним моментом економічного розвитку» [9, с. 329].

Таким чином, складна ситуація, в якій сьогодні опинилася національна економіка, є вихідною базою для стимулювання приватної ініціативи, прориву в науці та консолідованих зусиль нації з метою відбиття зовнішньої агресії.

Однак, для того щоб ці завдання були реалізовані потрібно об'єктивно оцінити причини, які спричи-

нили нинішні кризові явища в національній економіці. А до них, поряд із зовнішньою агресією, слід зарахувати:

- значне зростання обсягів кредитних запозичень України в міжнародних фінансових структурах, інших державах та на внутрішньому ринку;

- відсутність строгого державного контролю за здійсненням вітчизняними суб'єктами господарювання операцій з іноземною валютою та переміщенням своїх доходів в офшорні зони;

- неадекватне поточній економічній ситуації нарощування грошової маси;

- неконтрольоване збільшення кредитів, виданих юридичним та фізичним особам (зокрема й в іноземній валюті) в передкризовій фазі та дії НБУ, які зробили кредити недоступними для позичальників, після того як криза настала;

- непосильні соціальні витрати державного бюджету країни, які дісталися нинішньому уряду України в результаті необґрунтованих соціальних програм, прийнятих Верховною Радою України в попередні роки;

- залежність національної економіки від імпорту комплектуючих виробів із сусідньої країни-агресора;

- низький рівень техніки і технологій, які використовують вітчизняні виробники промислової та аграрної продукції, та зумовлена цим сировинна орієнтація українського експорту;

- несприятливі умови для ведення бізнесу в Україні малими та середніми підприємствами та надання преференцій у розвитку великим підприємствам.

Проте найбільший вплив на поглиблення фінансової кризи 2008–2009 рр. в Україні, яка згодом переросла в економічну та продовжується донині, стали неадекватні, пасивні дії попередні та під час отримання перших сигналів про фінансові проблеми в США та європейських країнах, Кабінету Міністрів України та Національного банку України. Так:

- в умовах, коли у всьому світі вже «лютувала» фінансова криза, НБУ, за наполяганням уряду, для зниження інфляції, всупереч рекомендаціям кейнсіанців, вдався до вилучення грошової маси;

- не були вжиті запобіжні заходи для недопущення відтоку з України фінансового капіталу іноземного походження та панічного вилучення населенням депозитів з комерційних банків;

- з боку НБУ не було забезпечено контролю за використанням комерційними банками коштів, які було виділено на їх підтримку. В результаті отримані кошти, банки направили не на підтримку вітчизняних виробників, а на конвертацію їх в іноземну валюту;

- влада України не створила умови для того, щоб при падінні попиту на українську продукцію на міжнародних ринках через розширення державного замовлення, підтримку малого і середнього бізнесу та найбільш незахищених верств населення, збільшити її споживання на внутрішньому ринку.

Ситуація з експортом української продукції значно погіршилася в 2014–2015 рр., коли Російська Федерація під різними приводами вдалася до обмеження її імпорту з України. Від експорту окремих видів продукції, яку сусідня держава може використати для виготовлення військового озброєння відмовилася наша держава. Додатково до цього зменшився експорт продукції з тимчасово окупованих територій та через незабезпечення сировиною для виробництва продукції металургійними комбінатами на сході України.

Отже, хоча зовнішня агресія поглибила фінансово-економічну кризу в Україні, основою для її виникнення є нездатність України своєчасно реагувати на циклічні коливання, які відбуваються у світовій економіці, ефективно контролювати зовнішньоторговельні операції, запобігти «тіньовому» бізнесу та своєчасно впроваджувати заходи, запропоновані провідними світовими економістами для подолання наслідків кризи.

Неконтрольована видача вітчизняними комерційними банками кредитних ресурсів фізичним і юридичним особам напередодні фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. була причиною «перегріву» національної економіки та нездатністю сьогодні повернути позичальниками ці ресурси своїм кредиторам.

Натомість збільшення НБУ облікової ставки зробило кредитні ресурси недоступними для вітчизняних підприємств. При цьому держава в особі Верховної Ради України практично усунулася від контролю за діяльністю Національного банку України, який у свою чергу недостатньо контролює діяльність вітчизняних комерційних банків.

Водночас заходи держави щодо збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів, які включають запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок та військового збору, а також збільшення податку та орендної плати за користування земельними ділянками посилили податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що «загальмувало» розвиток підприємств, особливо малих і середніх.

До того ж негативно позначилося на їх діяльності «заморожування» Україною заробітної плати та соціальних виплат. Це призвело до зниження споживчого попиту населення і, відповідно, до зменшення обсягів продукції реалізованої промисловими та сільськогосподарськими підприємствами.

Тому, з урахуванням нинішньої фінансово-економічної ситуації в Україні та рекомендацій кейнсіанців, комплекс заходів держави з метою забезпечення стабільного розвитку національної економіки в умовах зовнішньої агресії, втрати частини виробничих потужностей та проведення антитерористичної операції повинен передбачати:

– зниження облікової ставки НБУ та відновлення кредитування вітчизняних товаровиробників. При цьому необхідно встановити жорсткий контроль за здійсненням суб'єктами господарювання зовнішньоторговельних операцій та заборонити використання кредитних ресурсів на купівлю іноземної валюти;

– збільшення державного замовлення на виробництво військової техніки та ведення антитерористичної операції. Для цього допустиме здійснення додаткової емісії національної валюти та збільшення дефіциту державного бюджету;

– запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб та прибутку підприємств. При цьому потрібно знизити ставку оподат-

кування доходів найбільш вразливих верств населення та збільшити її для оподаткування доходів фізичних осіб, які отримують великі доходи.

**Висновки з проведеного дослідження.** Нинішня фінансово-економічна криза в Україні, спричинення анексією з боку Росії Автономної Республіки Крим, зовнішньою агресією та веденням військових дій в Донецькій і Луганській областях, а також втратою частини виробничих потужностей на окупованих територіях. При цьому для подолання збитків, які зазнає національна економіка в умовах проведення антитерористичної операції та збільшення витрат на виробництво військової техніки і утримання військових формувань, наша країна може скористатися рекомендаціями Дж.М. Кейнса, які він запропонував для подолання наслідків Великої депресії 1929–1933 рр.

Для цього Україні необхідно впровадити комплекс заходів, який повинен включати зниження облікової ставки НБУ та відновлення кредитування вітчизняних товаровиробників, збільшення державного замовлення на виробництво військової техніки та ведення антитерористичної операції, запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб та прибутку підприємств.

Реалізація цих заходів дозволить нашій країні послабити податкове навантаження на малий і середній бізнес, створити сприятливе середовище для здійснення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, а також відновити споживчий попит населення. Це забезпечить стабільний розвиток національної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гесць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В.М. Гесць // *Фінанси України*. – 2011. – С. 3–18.
2. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // *Економіка України*. – 2010. – № 2. – С. 4–13.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кейнс Дж.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж.М. Кейнс. – К. : АУБ, 1999. – 189 с.
5. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.
6. Мамутов В.К. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції / В.К. Мамутов // *Економіка України*. – 2006. – № 1. – С. 59–65.
7. Косодій Р.П. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність / Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко. – Суми : Видавництво «МаєДен», 2010. – 252 с.
8. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // *Економіка України*. – 2010. – № 1. – С. 4–18.
9. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любського, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семеново, Э.Г. Соловьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антологія економічної думки).



УДК 338.12.017

**Кизим М.О.***доктор економічних наук, професор, директор  
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України***Шпілевський В.В.***кандидат економічних наук,  
завідувач відділу економічних проблем машинобудування  
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України***Полякова О.Ю.***кандидат економічних наук, старший науковий співробітник  
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України***Феденко Г.М.***аспірантка  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ПРОГНОЗУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ ВУГЛЕВОДНІВ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У КРАЇНІ ВИРОБНИЦТВА МОТОРНОГО ПАЛИВА

У статті розглянуто питання прогнозування енергетичного балансу вуглеводнів в Україні за умов забезпечення інноваційного розвитку виробництва моторного палива на основі інтенсифікації використання вітчизняної сировинної бази. За результатами проведеного теоретичного аналізу для прогнозування енергетичного балансу вуглеводнів було обрано метод імітаційного моделювання, як більш відповідний задачам розвитку паливно-енергетичного комплексу України. Обґрунтовано методичний підхід і розроблено методику сценарного імітаційного моделювання розвитку вуглеводневого сектору національної енергетики. Побудована модель дозволяє імітувати комплексний вплив розвитку процесів споживання, виробництва і торгівлі паливно-енергетичними ресурсами, технологій енергоперетворення та ін. Практичне застосування імітаційної моделі дозволило розробити прогнози за трьома сценаріями розвитку вуглеводневого сектору країни і побудувати на їх основі прогнозні енергетичні баланси вуглеводнів на 2020 рік. Проведений порівняльний аналіз енергетичних балансів дозволив виявити переваги інноваційного шляху розвитку вуглеводневого сектору національної енергетики.

**Ключові слова:** енергетична безпека, енергетичний баланс, імітаційне моделювання, вуглеводні, нафта, моторне паливо, синтетичні аналоги нафтопродуктів

### **Кизим Н.А., Шпилевский В.В., Полякова О.Ю., Феденко Г.М. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО БАЛАНСА УГЛЕВОДОРОДОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДСТВА МОТОРНОГО ТОПЛИВА**

В статье рассмотрены вопросы прогнозирования энергетического баланса углеводородов в Украине в условиях обеспечения инновационного производства моторного топлива на основе интенсификации использования отечественной сырьевой базы. По результатам проведенного теоретического анализа для прогнозирования энергетического баланса углеводородов был выбран метод имитационного прогнозирования, как наиболее отвечающий задачам развития топливно-энергетического комплекса Украины. Обосновано методический подход и разработано методику сценарного имитационного моделирования развития углеводородного сектора национальной энергетики. Построенная модель позволяет имитировать комплексное влияние развития процессов потребления, производства и торговли топливно-энергетическими ресурсами, технологий энергопреобразования и пр. Практическое применение модели позволило разработать прогнозы по трем сценариям развития углеводородного сектора страны и построить на их основе прогнозные энергетические балансы углеводородов на 2020 год. Проведенный сравнительный анализ энергетических балансов позволил выявить преимущества инновационного пути развития углеводородного сектора национальной энергетики.

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, энергетический баланс, имитационное моделирование, углеводороды, нефть, природный газ, моторное топливо, синтетические аналоги моторного топлива.

### **Kyzym M.O., Shpilevskiy V.V., Poliakova O.U., Fedenko H.M. PROGNOSTICS FOR THE HYDROCARBONS ENERGY BALANCE IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE COUNTRY WITH PRODUCTION OF MOTOR FUELS**

In this article, issues of prognostics for the hydrocarbons energy balance in Ukraine are considered in terms of ensuring the innovative production of motor fuel, based on the increased use of domestic raw materials. Based on the results of theoretical analysis for prognosticating the hydrocarbons energy balance, the method of simulation prognostics was chosen as the most appropriate tool for tasks of development of the fuel and energy complex of Ukraine. A methodical approach has been substantiated and methodology for scenario simulation modelling of development of the hydrocarbon sector of national energy has been elaborated. The constructed model allows to simulate the complex impact of the developing processes of consumption, production and trade of energy resources, energy transformation technologies, etc. The practical application of the model helped to elaborate prognostics for three scenarios of development of the hydrocarbon sector and to build prognostic energy balances for 2020 on this basis. Based on the conducted comparative analysis of energy balances, benefits of the innovation way of development of the hydrocarbon sector of the national energy sector have been allocated.

**Keywords:** energy security, energy balance, simulation modelling, hydrocarbons, oil, natural gas, motor fuel, synthetic analogues of motor fuel.

**Постановка проблеми.** Стійка тенденція посилення зовнішньої енергетичної залежності України, яка у вуглеводневому секторі спостерігається останні роки, визначає реальну загрозу послаблення економічної безпеки країни і добробуту населення. В цій ситуації, одним з шляхів послаблення зовнішньої нафтогазової залежності України може стати раціональне використання національного паливно-енергетичного потенціалу. Реалізація даного напрямку розвитку визначає необхідність наукового обґрунтування напрямів структурних зрушень в енергетичній сфері країни, спрямованих на забезпечення енергетичної самодостатності національної економіки за рахунок інтенсифікації використання власних надлишкових джерел енергетичних ресурсів, зменшення імпорту нафтопродуктів, сирової нафти і природного газу. В межах цього завдання впливає необхідність проведення сценарного моделювання можливих варіантів вище згаданих зрушень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових праць вітчизняних та закордонних вчених з даної проблематики доцільно виділити роботи Алімова С., Важеніної Л., Даннікова В., Дячук О., Маляренко О., Платонова В., Подолець Р., Рудикі В., Соловійова М., Цибатова В. та ін. Проте, необхідно зазначити, що досліджувана проблематика все ж таки залишається недостатньо розробленою, оскільки залишається велике коло питань, до якого відноситься й досліджуване в даній статті, що потребують подальшого вивчення.

**Мета статті** полягає у розробці прогнозних балансів вуглеводнів в Україні за можливими сценаріями розвитку структурних перетворень у паливному секторі національної енергетичної сфери і вибір з них найбільш раціонального, на основі власного методичного підходу до моделювання даної ситуації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прогноз розвитку вуглеводневого сектору країни може мати дескриптивний і нормативний характер. Так, у [1] пропонується нормативна оптимізаційна модель, що охоплює усі етапи у ланцюгу розвідка – видобування – постачання. Особливостями нової нормативної моделі прогнозування рівня енергоспоживання в Україні, запропонованої у [2] є врахування показників економічної глобалізації через вплив світових цін на споживання енергетичних ресурсів, оптимізація показників експортно-імпортних операцій; застосування модернізованого алгоритму обрахування потенціалів енергозбереження; оптимізація структури потреби у первинних енергоресурсах, обмеженої рівнями власного видобутку і можливостями надходження видів палива по імпорту.

Дескриптивні моделі на сучасному етапі розробляються не у одному варіанті, а у вигляді сценаріїв [3].

Сценарне моделювання та прогнозування має значні переваги за наявності певних невизначеностей та необхідності багатоваріантних розрахунків і досить давно використовується для прогнозів у нафтогазовій сфері [4].

Інститутом енергетичних досліджень РАН прогноз паливно-енергетичного балансу було розроблено у трьох сценаріях: базовому, що відбиває наявну тенденцію, сценарії появи нових постачальників нафти і газу та сценарії змін у динаміці розвитку найкрупніших економік Азії [5].

Найбільш розгорнутим є підхід до формування прогнозного паливно-енергетичного балансу, який використовується [6]. Використовуваний інструментарій включає: оптимізаційні моделі прогнозу-

вання розвитку економіки країни і регіонів; імітаційні моделі для прогнозування попиту на паливо та енергію; галузеві оптимізаційні та імітаційні моделі (нафтогазового сектору, вугільної промисловості, електроенергетики) для прогнозування пропозиції паливно-енергетичних ресурсів; міжгалузеву оптимізаційну модель для визначення оптимальних балансів комерційних енергоресурсів; імітаційну модель для формування цілісної (взаємозв'язаної) системи прогнозних паливно-енергетичних балансів країни та регіонів. Аналогічну за структурою модель прогнозування регіонального паливно-енергетичного балансу з урахуванням регіональних стратегій розвитку пропонується реалізувати у [7]. Слід також зазначити, що майже така сама структура моделі прогнозування глобального енергетичного балансу у розрізі традиційних та нетрадиційних видів паливно-енергетичних ресурсів із застосуванням сценарного підходу використовується і у світовій практиці [8; 9].

З вітчизняних розробок щодо прогнозування паливно-енергетичного балансу найбільш докладною є розробка на базі макроекономічної моделі «TIMES-Україна» [10]. Енергетична система України розділена в моделі на сім секторів, які забезпечують видобування, перероблення, транспортування, постачання енергоресурсів та надання енергетичних послуг для задоволення потреб (енергетичних попитів) кінцевих споживачів. Центральним елементом є оцінка енергетичних попитів за допомогою функції споживання, що враховує їх цінову та доходну еластичність до керуючих параметрів. Перехресна еластичність враховується через параметри взаємозаміщення палива для кожної технології. Сценарії визначаються динамікою основних макроекономічних показників – ВВП, населення, кількість домогосподарств, додана вартість за галузями, обсяги виробництва тощо.

У запропонованій в [11] концептуальній моделі прогнозного ТЕБ країни наголошується на необхідності урахування парадигми стійкого розвитку ТЕК, трендів розвитку попиту-пропозиції на енергоносії, науково-технічного прогресу в енергетиці, еластичності заміщення енергоносіїв у ТЕБ тощо. Методологічні принципи прогнозу ТЕБ передбачають: ув'язку ТЕБ із державними та приватними інвестиційними програмами; можливу диверсифікацію палива і енергії у структурі балансу; гармонізацію темпів заміщення традиційних ресурсів сировини альтернативними; урахування регіональних аспектів формування балансу, технологічних можливостей та інноваційної складової; волатильності цін, ризиків та ін.

Докладний аналіз використовуваних у практиці методик прогнозу паливно-енергетичного балансу міститься у [12]. Базою прогнозного балансу слугує баланс попереднього року та темпи зростання/падіння ключових показників балансу і головних чинників, тренди окремих показників. При прогнозуванні показників ТЕБ разом з темпами розвитку діяльності виділених секторів ураховуються також чинники, які впливають на обсяги попиту на паливо і енергію – еластичність попиту, внутрішньогалузеві технологічні зрушення, динаміка цін, міжпаливна конкуренція, завантаження потужностей підприємств окремих видів діяльності, доходи населення, кліматичні умови. Запропонований Інструментарій дозволяє імітувати здійснення різних заходів енергетичної політики – виконання регіональної програми енергозбереження, різні

строки реалізації великих інвестиційних проектів регіонального ПЕК.

Зважаючи на результати огляду теоретичних засад прогнозування розвитку енергетичної сфери і раніш проведених авторами досліджень [13; 14], для прогнозування було визначено три можливих сценарії розвитку вуглеводного сектору України:

- сценарій збереження наявних тенденцій розвитку – базовий сценарій;
- сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації паливного комплексу;
- стратегічний державний сценарій розвитку національного комплексу з виробництва моторного палива.

Базовий сценарій – це сценарій, який базується на ретроспективному аналізі даних. В даному сценарії не передбачається ніяких структурних змін або перебудов, розвиток відбувається зі збереженням наявних тенденцій.

Сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації комплексу з виробництва моторного палива передбачає поступове заміщення імпортного моторного палива власним виробництвом з заміщенням імпоротної сировини власно виробленою синтетичною нафтою.

Стратегічний державний сценарій розвитку національного комплексу з виробництва моторного палива базується на даних поданих в енергетичній стратегії України на період до 2030 р.

Даний підхід було обрано тому, що сценарне прогнозування на відміну від одно варіантних прогнозів згідно наявних тенденцій є більш ефективним інструментом стратегічного аналізу та планування. У рамках сценарного підходу розробляються декілька варіантів розвитку, які значущо відрізняються за ключовими параметрами та передумовами. Сценарне моделювання та прогнозування має значні переваги за наявності певних невизначеностей та необхідності багатоваріантних розрахунків і досить давно використовується для прогнозів у нафтогазо-

вій сфері. При цьому зазвичай розробляються базовий сценарій, який відповідає наявним тенденціям, оптимістичний та песимістичний сценарії, які відбивають найкращий та найгірший варіанти розвитку подій. Реалістичний, найбільш вірогідний сценарій є проміжним між оптимістичним та песимістичним, але крайні варіанти сценаріїв слугують також індикативними показниками для оцінки поточного розвитку подій і визначення того, який з сценаріїв насправді реалізується.

При розробці сценаріїв розвитку виробництва моторного палива ключовим фактором сценарію є спосіб формування ресурсів забезпечення потреби національної економіки у моторному паливі. Виходячи з умови забезпечення енергетичної безпеки країни було здійснено моделювання чотирьох сценаріїв: сценарій збереження наявних тенденцій (базовий), стратегічний державний сценарій розвитку (альтернативний базовий), сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації (оптимістичний), сценарій часткової безпеки (песимістичний).

Для побудови сценаріїв розвитку використовувався імітаційне моделювання у поєднанні з економетричним моделюванням. Перевагою імітаційного моделювання для даного дослідження є можливість здійснення багатоваріантних розрахунків з контролюванням та зміною параметрів моделі у ході моделювання. Імітаційна модель була побудована на основі концепції системної динаміки, як найбільш доцільної для реалізації моделей макроекономічного розвитку.

Для здійснення сценарних розрахунків було побудовано імітаційну модель взаємозв'язку головних показників діяльності галузі виробництва моторного палива.

Імітаційна модель включає наступні блоки: споживання моторного палива; формування ресурсів нафтової сировини; виробництво моторного палива.

Загальна структура моделі показана на рисунку 1. Залежно від сценарію основна структура зміню-

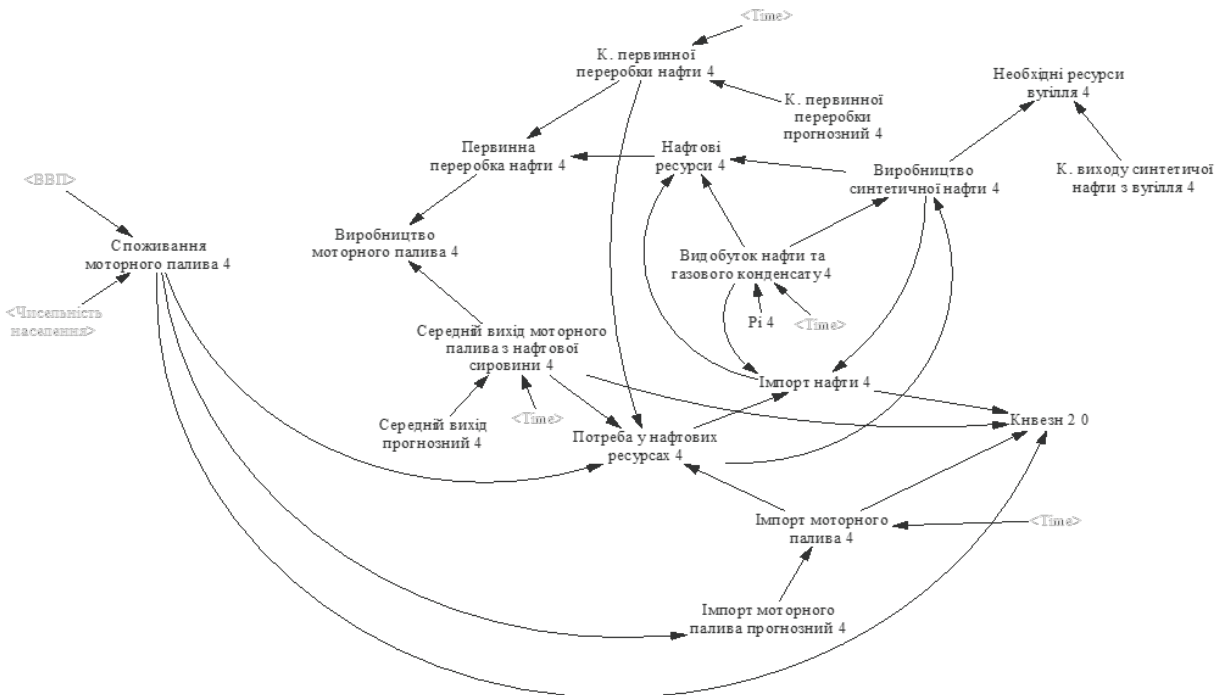


Рис. 1. Основна структура імітаційної моделі сценаріїв розвитку виробництва моторного палива

валася відповідно до змін екзогенних та ендогенних змінних моделі.

За даними про споживання моторного палива за 1992-2012 рр. було побудовано економетричну лінійну модель виду:

$$\text{Споживання моторного палива} = -15,5833 + 0,0003684 * \text{Чисельність населення} + 0,0000946 * \text{ВВП} \quad (r^2 = 0,85).$$

Таким чином, екзогенними змінними відносно виробництва моторного палива у моделі виступали ВВП та чисельність населення.

Для моделювання чисельності населення використовувалася залежність (рис. 2.а):

$$\begin{aligned} \text{Чисельність населення}_t &= \\ \text{Чисельність населення}_{t-1} &+ \text{Приріст населення}_{t-1}, \\ \text{Приріст населення}_t &= \\ \text{Чисельність населення}_t &* (0,0095 * \text{LN}(t) - 0,0316). \end{aligned}$$

Трендова модель для темпу приросту населення оцінювалася за даними про чисельність населення на 1 січня 1992-2013 рр. ( $r^2=0,98$ ).

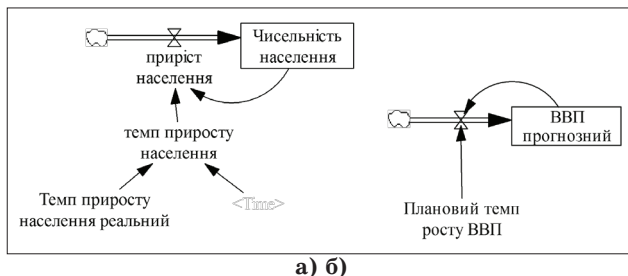


Рис. 2. Потоків моделі динаміки: а) чисельність населення, б) ВВП

Блок формування ресурсів нафтової сировини включає наступні рівняння:

$$\begin{aligned} \text{Потреба у нафтових ресурсах} &= (\text{Споживання моторного палива} + \text{Експорт моторного палива} - \\ &\text{Імпорт моторного палива}) / \text{Середній вихід моторного палива з нафтової сировини} / \text{Коефіцієнт} \\ &\text{первинної переробки нафти} \end{aligned}$$

$$\text{Коефіцієнт первинної переробки нафти} = 0,9637$$

$$\text{Імпорт нафти} = \text{Потреба у нафтових ресурсах} - \text{Видобуток нафти та газового конденсату.}$$

$$\begin{aligned} \text{Видобуток нафти та газового конденсату} &= \\ &= 0,03918 + 0,025712 * \text{COS}(2p * 0,05t) - \\ &0,256591 * \text{SIN}(2p * 0,05t) - \\ &- 0,199282 * \text{COS}(2p * 0,1t) + 0,199685 * \text{SIN}(2p * 0,1t). \end{aligned}$$

Середній вихід моторного палива з нафтової сировини зростає протягом 2013-2020 рр. з середнього за останні 5 років 0,61 до 0,77. Середній вихід з синтетичної нафти встановлено на рівні 0,78.

Блок формування ресурсів моторного палива включає:

$$\text{Виробництво моторного палива} = \text{Первинна переробка нафти} * \text{Середній вихід моторного палива з нафтової сировини.}$$

$$\text{Первинна переробка нафти} = \text{Нафтові ресурси} * \text{Коефіцієнт первинної переробки нафти.}$$

Однаковим для усіх сценаріїв був темп приросту ВВП, який було встановлено на рівні 5% у рік. Динаміка споживання моторного палива у всіх розроблених сценаріях однакова і визначається зростанням ВВП та динамікою чисельності населення.

У рамках сценарію збереження наявних тенденцій розвитку моделювалось, що забезпечення спо-

живання моторного палива відбувається за рахунок імпорту та власного виробництва з імпортованої нафти та нафти власного видобутку. Імпорт моторного палива покриває 50% загальної потреби (проти 65% у 2012 р.). У разі збереження тенденцій розвитку імпорту нафти та імпорту готового моторного палива зростає протягом усього періоду. Отже, негативні тенденції зростання залежності від імпорту зберігатимуться й надалі.

Стратегічний державний сценарій розвитку на перспективу до 2020 р. збігається за основними показниками з базовим першим сценарієм. Тому він не моделювався окремо.

Сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації розроблявся у трьох варіантах: оптимістичному та двох проміжних. Загальною умовою для усіх варіантів сценарію була заміна імпорту готового моторного палива власним виробництвом та заміна імпорту нафти синтетичною нафтою. Варіанти розрізнялися за швидкістю імпортозаміщення.

У оптимістичному варіанті другого сценарію передбачалося миттєве, протягом одного року, заміщення імпорту моторного палива та нафти власним виробництвом на основі нафти власного видобутку та синтетичної. У проміжному варіанті цього ж сценарію повне імпортозаміщення відбувається протягом усього періоду 2015–2020 рр.

У помірному варіанті сценарію модернізації повне імпортозаміщення передбачається до 2030 р. Зважаючи на труднощі збільшення імпорту нафти у помірному варіанті протягом усього періоду імпорту нафти встановлюється на рівні 2013 р.. Виробництво синтетичної нафти відбувається поступово. Різниця між необхідною кількістю моторного палива й можливостями його власного виробництва з видобутої, імпортованої та синтетичної нафти покривається за раху-

Таблиця 1  
Коефіцієнт зовнішньої нафтової залежності при різних сценаріях

Рік	Сценарії			
	Збереження наявних тенденцій	Структурної технологічної модернізації		Песимістичний сценарій (збереження імпорту нафти)
		Проміжний варіант	Помірний варіант	
2014	0,78	0,78	0,78	0,78
2015	0,74	0,73	0,71	0,72
2016	0,74	0,65	0,63	0,72
2017	0,75	0,56	0,56	0,73
2018	0,76	0,47	0,50	0,74
2019	0,78	0,37	0,43	0,76
2020	0,79	0,26	0,37	0,78

Таблиця 2

Необхідні ресурси вугілля для виробництва синтетичної нафти, млн. т

Рік	Сценарії структурної виробничо-технологічної модернізації, варіанти		
	Оптимістичний	Проміжний	Помірний
2014	0	0	0
2015	0	0	0
2016	0	0	0
2017	35,28	2,91	2,54
2018	35,55	6,29	5,25
2019	35,97	10,20	8,17
2020	36,69	14,79	11,40



Таблиця 3

**Порівняльний прогнозний баланс вуглеводнів за базовим сценарієм та помірним сценарієм структурної виробничо-технологічної модернізації паливного по Україні на 2020 р.**

Показники	Сценарій	Види паливно-енергетичних ресурсів			
		Нафта та газовий конденсат	Нафто-продукти (готові)	Синтетичні аналоги нафто-продуктів	Природний газ
Виробництво	базовий	3,62	7,19	0	17,1
	модернізації	3,62	4,06	10,74	17,1
	відхилення	0	-3,13	10,74	0
Споживання	базовий	9,69	14,38	0	32,3
	модернізації	5,12	14,38	10,74	32,3
	відхилення	-4,57	0	10,74	0
Імпорт	базовий	6,07	7,19	0	15,1
	модернізації	1,5	2,2	0	15,1
	відхилення	-4,57	-4,99	0	0
Експорт	базовий	0	0	0	0
	модернізації	0	0	0	0
	відхилення	0	0	0	0

нок імпорту готового моторного палива. Цей варіант сценарію розглядається як реалістичний.

Для порівняння було також розроблено песимістичний сценарій 3 із заміщенням лише імпорту готового моторного палива власним виробництвом на основі імпорту нафти.

Для оцінки якості та доцільності реалізації сценаріїв розвитку як основний критерій було використано коефіцієнт зовнішньої нафтової залежності [14]. Порівняльна характеристика усіх варіантів сценаріїв за цим критерієм показана у табл. 1.

Як видно з даних табл. 1 коефіцієнт зовнішньої нафтової залежності погіршується при збереженні наявних тенденцій або у сценарії власного виробництва на основі імпорту нафти. Обидва розглянуті варіанти сценарію структурної модернізації призводять до покращення цього критерію, оскільки коефіцієнт залежності наближається до нуля.

Для подальшого аналізу було також розраховано кількість вугілля, необхідного для виробництва синтетичної нафти. Вихід синтетичної нафти з вугілля в усіх сценаріях встановлено на рівні 0,38. Результати розрахунків показано у табл. 2.

З даних табл. 2 видно, що при реалізації помірною варіанту структурної виробничо-технологічної модернізації комплексу з виробництва моторного палива при збереженні власного видобутку нафти та газового конденсату на рівні, який передбачає базовий сценарій імпорту нафти буде меншим в 4 рази, імпорту моторного палива зменшиться майже в 3,3 рази порівняно з базовим сценарієм.

Таким чином, структурні зміни у паливному комплексі країни забезпечать і значне поліпшення структури енергетичного балансу вуглеводнів в Україні (табл. 3).

Як видно з табл. 3 подальше збереження тенденцій, що склалися, призведе до збільшення частки імпортованих паливно-енергетичних ресурсів у загальній величині споживання вуглеводнів до 50%, що ще більше посилить зовнішню енергетичну залежність країни.

Активне проведення структурної модернізації національного виробництва моторного палива на основі освоєння виробництва синтетичних аналогів нафтопродуктів навпаки дозволить знизити частку імпортованих паливно-енергетичних ресурсів в обороті вуглеводнів до 30%, а отже буди сприятливі посиленню енергетичній незалежності країни. Тенденція, яка може бути задана заходами із структурної модернізації національного промислового комплексу з

виробництва моторного палива до 2031 року може забезпечити повне заміщення імпорту нафти і нафтопродуктів їх синтетичними аналогами вітчизняного виробництва.

**Висновок.** Отже, реалізація до 2020 р. сценарію структурної виробничо-технологічної модернізації національного комплексу з виробництва моторного палива, на основі синтетичної нафти, власно виробленої з кам'яного вугілля, дасть змогу Україні задовольнити близько 75% попиту на моторне паливо власним виробництвом, при цьому імпорту сировини збільшиться на рівні 2012 р. Разом з тим, реалізація даного сценарію, дозволить створити новий сектор в національній енергетиці – сектор з виробництва синтетичної нафти на основі власного кам'яного вугілля, що в свою чергу призведе до розвитку вугільної промисловості України. Адже задля задоволення потреб в кам'яному вугіллі, при виробництві синтетичної нафти, Україні необхідно буде наростити видобуток вугілля на 28,3 млн. тон. Також одним з ключових факторів на користь даного сценарію слугує те, що при його реалізації також призведе до відродження національної нафтопереробної промисловості, яка в останні роки знаходилася в занепаді.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Платонова В.Н., Соловьев М.М. Моделирование развития нефтегазового комплекса удаленного региона на примере республики Саха (Якутия) // Управление развитием крупномасштабных систем MLSD'2007 : тр. Первой Междунар. конф. (Москва, 1-3 окт. 2007 г.). – М., 2007. – С. 50-58.
2. Маляренко О.Є. Концептуальний підхід до прогнозування енергоспоживання в економіці країни з урахуванням потенціалу енергозбереження та процесів глобалізації світової економіки // [Електронний ресурс] Междисциплинарные исследования в науке и образовании. Электронный научный журнал. – 2012. – № 1 (Sp). – Режим доступу: <http://mino.esrae.ru/157-707>.
3. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 ГОДА. – М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2012. – 61 с. Режим доступу: [http://www.magadan.ru/ru/oiv/2-44-10/Prognost/doc2030/ PageContent/0/body\\_files/file0/122\\_Сценарн\\_услов\\_2030.pdf](http://www.magadan.ru/ru/oiv/2-44-10/Prognost/doc2030/ PageContent/0/body_files/file0/122_Сценарн_услов_2030.pdf).
4. Даников В.Е. Применение сценариев в нефтегазовом бизнесе // Экономические стратегии. – № 5-6. – 2004. – С. 86-89.
5. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / Научн. рук. акад. Макаров А.А. – ФГБУН «Институт энергетических исследований Российской академии наук», ФГБУ «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации», 2014. – 175 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.eriras.ru/files/forecast\\_2040.pdf](http://www.eriras.ru/files/forecast_2040.pdf).

6. Институт энергетических исследований Российской Академии наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eriras.ru/data/34/rus>.
7. Цыбагов В. А., Важенина Л. В. Методические подходы к анализу и прогнозированию развития топливно-энергетического комплекса в регионе // Экономика региона. – 2014. – № 4. – С. 188-199.
8. Global Energy Intelligence Enerdata. Energy forecasting and modelling [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.enerdata.net>
9. World Energy Demand Portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pira.com>.
10. Подолець Р.З., Дячук О.А. Стратегічне планування у паливно-енергетичному комплексі на базі моделі "TIMES-Україна" : наук. доп. / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 150 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://f.ief.org.ua/NaukDop%28PodoletsDiachuk%292011.pdf>.
11. Алымов С. В. Методы прогнозирования топливно-энергетического баланса страны с учетом нетрадиционных источников углеводородного сырья / Сергей Витальевич Алымов автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами (промышленность) Санкт-Петербург, 2012, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет». – 22 с.
12. Любимова Е. В. Отражение множественности методик построения энергетического баланса при энергетических исследованиях (на примере Иркутской области) // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. – Т. 10, вып. 2. – С. 124-133.
13. Кизим Н. А., Рудыка В. И., Шпилевский В. В. Конвесия угля в жидкие углеводороды в Украине: предпосылки и целесообразность // Инновации: проблемы науки та практики: Монографія. – ВД «ІНЖЕК», ФОР Павленко О. Г., 2010. – С. 96-123.
14. Шпилевський В. В., Сапронов Ю. А., Салашенко Т. І. Аналітичні аспекти оцінки енергетичної залежності в нафтодефіцитних країнах // Проблеми економіки. – 2013. – № 1 – С. 52-56.

УДК 338.439.02

**Котвицька Н. М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Уманського національного університету садівництва

## ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан продовольчої безпеки України. Виділено проблемні аспекти забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки України. Визначено основні напрями вдосконалення механізму регулювання національної продовольчої безпеки в сучасних умовах.

**Ключові слова:** продовольча безпека, економічна доступність продовольства, норми споживання продуктів харчування населенням, структура споживчих витрат, продовольча політика.

### Котвицкая Н. М. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Проведен анализ современного состояния продовольственной безопасности Украины. Выделены проблемные аспекты обеспечения необходимого уровня продовольственной безопасности Украины. Определены основные направления усовершенствования механизма регулирования национальной продовольственной безопасности в современных условиях.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, экономическая доступность продовольствия, нормы потребления продуктов питания населением, структура потребительских расходов, продовольственная политика.

### Kotvytska N. M. FOOD SECURITY AS A FACTOR OF STABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE

The analysis of modern state of food security of Ukraine is conducted. Problem aspects of providing the necessary level of food security of Ukraine are selected. Basic directions of improvement of the mechanism of control of national food security in modern terms are defined.

**Keywords:** food security, economic availability of food, norms of consumption of food stuffs by the population, structure of consumer expenditures, food policy.

**Постановка проблеми.** Продовольча безпека є однією із найгостріших проблем сучасності. Кожна країна, незалежно від рівня свого розвитку, прагне забезпечити населення високоякісними продуктами харчування та гарантувати достатній раціональний рівень харчування. Вона зумовлює як стабільність, так і якість генофонду нації. Провідні країни світу розглядають продовольчу безпеку як важливу умову внутрішньої політичної та соціально-економічної стабільності країни і її зовнішньої незалежності. Продовольча безпека є одним із важливих аспектів економічної політики, яка спрямована на забезпечення стабільного виробництва основних продуктів харчування, доступності їх отримання та використання населенням відповідно до фізіологічних норм споживання за рахунок власного виробництва та надходження до імпорту.

На підставі вищезазначеного можна стверджувати, що проблема продовольчої безпеки як складової економічної завжди залишається актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні науковці, зокрема П. Саблук, Б. Пасхавер, Р. Тринько, О. Гойчук, П. Руснак, П. Лайко, М. Бабієнко, І. Кушнір та інші, зробили вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки. Однак дослідження цієї проблеми не можна вважати вичерпними, велика кількість її аспектів ще недостатньо висвітлені.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та оцінка теперішнього стану продовольчої безпеки України та пошук шляхів її гарантування в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Продовольча безпека – офіційно прийняте у міжнародній практиці поняття, що використовується для характе-

ристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку. Експерти Продовольчої та сільськогосподарської організації об'єднаних націй (ФАО) пропонують продовольчу безпеку розглядати як забезпечення гарантованого доступу всіх жителів планети, країни, регіону до продовольства у будь-який час і обсягах, необхідних для забезпечення активного й здорового способу життя [1, с. 142].

Світ зіткнувся з глобальним парадоксом, коли абсолютне надвиробництво продовольства в розвинених країнах поєднується з голодом у низці африканських і азійських країн. Згідно з оцінками ФАО, кількість людей у світі, що недоїдають, досягла у 2008 р. 963 млн осіб [2].

Згідно із прогнозами, що підготовлені Всесвітнім банком, навіть при сприятливих тенденціях розвитку сільського господарства у світі дефіцит зерна може скласти 526 млн т, м'яса – 40 млн т, морепродуктів – 68 млн т. Для рішення проблеми забезпечення продуктами харчування у період 2000–2030 рр. треба підвищити виробництво зерна на 50%, м'яса – на 85%, що є дуже складною задачею для будь-якої країни. Необхідність задоволення зростаючої потреби на продукти харчування викличе відповідне підвищення попиту на світових ринках. За оцінками експертів, сумарна потреба світу у продуктах харчування зростає до 2025 р. у два рази. Тому питання дотримання умов продовольчої безпеки в окремій країні та на світовому рівні є та буде надактуальним [3].

Продовольча безпека є здатністю держави гарантувати задоволення потреби населення країни в продовольстві на рівні, який забезпечує його нормальну життєдіяльність. Будучи найважливішою ланкою у ланцюзі безпечного існування соціуму, продовольча безпека є не лише проблемою агропромислового сектору, але і макроекономічною проблемою, пов'язаною з ефективністю громадського виробництва, рівнем і диференціацією прибутків населення, безробіттям тощо, тобто зачіпає багато економічних і соціальних аспектів.

Для України питання гарантування продовольчої безпеки мають особливо важливе значення, оскільки за роки соціально-економічних перетворень виробництво сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів зменшилось, а продовольче забезпечення населення знизилось до критично небезпечної межі. Основними причинами такого стану є насамперед спад виробництва в умовах перебудови економічних відносин та зміни форм власності, інфляційні процеси. Водночас сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування більшості сільськогосподарських культур і потужний людський потенціал дозволяють Україні не лише забезпечити власну продовольчу безпеку, а й стати активними гравцем на світовому ринку продовольства. Експертні оцінки ілюструють, що при наявності раціональної структури землекористування і відповідного ресурсного забезпечення, Україна здатна забезпечити продуктами харчування більше 145 млн осіб. Водночас проблема гарантії внутрішньої продовольчої безпеки і розширення експортних можливостей загострюється, оскільки процеси агропромислового реформування не набули стабілізуючого й творчого характеру. Більше того, вони супроводжуються руйнацією частини продуктивних сил і форм агропромислового комплексу. В аграрній сфері втрачаються обсяги товарного виробництва, зменшується якість продовольчих товарів при їх подорожчаннях, що підживляє конкурентоспроможність.

Необхідність гарантування продовольчої безпеки України потребує підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Надійність продовольчого забезпечення полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо).

Безумовним є той факт, що від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. Нині в АПК зосереджено більше половини виробничих фондів, виробляється близько 50% ВВП, дві третини товарів народного споживання, працює майже 40% населення.

Проблеми нерезформованості аграрного ринку викликають загрози продовольчій безпеці держави та забезпеченості населення основними продуктами харчування.

Перша загроза – недостатнє споживання продуктів харчування населенням. У 2008 р. за більшістю основних продуктів харчування фактичне споживання знаходилося нижче раціональної норми. Найбільше відставання відмічено за такими групами: м'ясо і м'ясопродукти, риба і рибопродукти, овочі, баштанні культури, плоди, ягоди та виноград. Водночас за трьома групами (картопля, олія рослинна всіх видів, хліб і хлібопродукти) відмічено перевищення фактичного споживання над раціональним. Це негативне явище, яке свідчить про недостатню якість харчування населення.

Другою загрозою є низький рівень споживання продуктів тваринного походження в раціоні населення. Основну частину калорій українці споживають разом із продукцією рослинного походження. Натомість 27% середньодобового раціону українця складають продукти тваринного походження, а це вдвічі менше за пороговий показник у 55%.

Для визначення рівня продовольчої безпеки використовується і такий індикатор, як емність внутрішнього ринку окремих продуктів, що визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення. Оскільки споживання населенням продуктів харчування по більшості видів нижче раціональних норм, то, відповідно, емність внутрішнього ринку продуктів харчування є меншою за економічно обґрунтований рівень. Низька емність внутрішнього ринку продуктів харчування є однією із причин незадовільних темпів розвитку аграрного сектора економіки, оскільки за ринкових умов, якщо немає попиту, то й не буде виробництва.

Є низькою емність внутрішнього ринку за окремими продуктами харчування і, відповідно, високою їх імпортозалежність. Надмірно висока імпортозалежність спостерігається за такими групами, як риба і рибопродукти – 68,3%, плоди та виноград – 53,8% при пороговому значенні цього критерію у 30%. Збільшення імпорту призводить до руйнування вітчизняного сільського господарства. Протягом останніх років ціни зростали тому, що виробництво сільськогосподарської продукції було меншим, ніж споживання. Щоб стримати зростання цін, було збільшено частку імпорту, і це негайно вра-

зило українських сільськогосподарських виробників, які не можуть конкурувати з європейськими підприємствами. Україна має досить велику територію, сприятливі кліматичні умови, і одним із основних завдань виходу із кризи – забезпечити свою продовольчу незалежність від імпорту на перспективу і нарощувати експорт продовольчих товарів [4, с. 89].

Також варто зазначити, що проблема доступу до продовольства різних верств населення пов'язана з платоспроможним попитом, який залежить від їх доходів.

Зростаючі відмінності в реальних грошових доходах населення зумовлюють відповідну нерівномірність розподілу і споживання продуктів харчування. Якщо ця нерівномірність посилюється і відповідно росте чисельність найбідніших верств населення, то в суспільстві зменшуються обсяги споживання продовольчих товарів. Це негативно позначається на вітчизняному аграрному виробництві, оскільки попит на його продукцію падає і воно не одержує необхідних коштів для модернізації та розширеного відтворення. Разом з цим, зі зменшенням виробництва зростає продовольчий імпорт. Згідно зі світовими критеріями продовольчої безпеки країни, гранично-критичний обсяг імпорту не повинен перевищувати 30%. Інакше це означатиме втрату продовольчої незалежності та безпеки держави.

В Україні частка продовольчих затрат у сімейному бюджеті постійно зростає, що свідчить про низький рівень життя населення. Таке положення зумовлено загальним зниженням життєвого рівня переважної більшості населення, частина якого живе за межею бідності, та значною поляризацією між багатими та бідними [5, с. 198]. Індикатор доступності продуктів харчування нині становить 51,8% при пороговому значенні у 60%. У загальній структурі витрат на продукти харчування найвищу питому вагу займають витрати на м'ясо та м'ясопродукти, хліб і хлібопродукти, овочі, а також молоко й молочні продукти. Падіння реальних доходів переважної кількості верств населення зумовило зменшення обсягів споживання. Внутрішній агропродовольчий ринок України постійно поповнюється продуктами харчування зарубіжного виробництва, які часто завозяться контрабандою, часто – сумнівної якості з понаднормативним вмістом шкідливих інгредієнтів та простроченими термінами зберігання. Вітчизняне продовольство також іноді не відповідає вимогам безпеки якості, але основна частка порушень припадає на імпортні продовольчі товари. Вирішення продовольчої безпеки країни неможливе без забезпечення якості та безпечності харчових продуктів. Одним із шляхів досягнення продовольчої безпеки є суворе дотримання санітарно-гігієнічних вимог, технологічних інструкцій, рецептур, режимів оброблення, зберігання, транспортування, реалізації сировини і готової продукції.

Запровадження міжнародних стандартів і систем якості продуктів харчування здійснюється повільно. Це відбувається тому, що більшість сільськогосподарської продукції виготовляється господарствами населення, які не спроможні запроваджувати міжнародні стандарти якості продукції через скрутний фінансово-матеріальний стан. Відтак виникає необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектора України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності

України на світових ринках продовольства. З цією метою необхідно здійснити низку заходів: забезпечити ефективність внутрішнього ринку та цінового регулювання; сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності агровиробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках; забезпечити цільове спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки; активізувати інвестиційну діяльність у сільськогосподарському виробництві; оновити матеріально-технічну базу аграрних підприємств; реформувати земельні відносини; підвищити якість продуктів харчування; здійснити заходи щодо охорони земель.

Найважливішою проблемою сучасної економіки є зупинення спаду агропромислового виробництва, гарантування продовольчої безпеки держави та досягнення раціональних норм споживання продуктів харчування на душу населення, для чого необхідно створити належні економічні та правові відносини в усіх галузях продовольчого підкомплексу.

Соціально-економічний розвиток населення досягається завдяки вирішенню питань продовольчої безпеки в країні. Система національної продовольчої безпеки має формуватися на ефективному розвитку АПК, його зовнішньоекономічної діяльності, на формуванні доходів населення, забезпеченні збалансованого і якісного харчування населення. Продовольча політика досягається за рахунок споживання основних продуктів харчування населенням України на рівнях обґрунтованих норм і правил структури підвищення якості продукції вітчизняного виробництва. Сучасні умови розвитку та функціонування сектора АПК в Україні свідчать про високий потенціал у сфері забезпечення продовольчої безпеки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проблеми продовольчої безпеки залежать від наступних факторів: від стану вітчизняного виробництва, яке спроможне забезпечити споживчий ринок; імпорту продовольчих товарів, включаючи товари, які можуть вироблятися в Україні і товари, які в Україні вироблятися не можуть; рівня розвитку вітчизняної переробної промисловості; здатності населення різних регіонів України купувати товари, яка нерозривно пов'язана з насиченістю споживчого ринку та рівнем доходів населення.

Принциповим у довготривалій перспективі є формування ефективного і стабільного агропромислового виробництва, яке відповідало б світовому рівню, що гарантуватиме продовольчу безпеку країни, насичення ринку доступними для всіх верств населення продуктами харчування, забезпечуватиме промисловість сировиною, вирівнювання доходів та інших соціальних параметрів у сільському господарстві з відповідними показниками в середньому по країні.

Одним із основних напрямів гарантування продовольчої безпеки є запровадження ефективного механізму формування продовольчих ресурсів, заснованого на економічному стимулюванні вітчизняних товаровиробників і розвитку ринкової інфраструктури. Відтак, виникає необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектора України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства. З цією метою необхідно

здійснити низку заходів: забезпечити ефективність внутрішнього ринку та цінового регулювання; сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності агровиробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках; забезпечити цільове спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки; активізувати інвестиційну діяльність у сільськогосподарському виробництві; оновити матеріально-технічну базу аграрних підприємств; реформувати земельні відносини; підвищити якість продуктів харчування; здійснити заходи щодо охорони земель. Державна політика на найближчі роки повинна будуватися з урахуванням переходу сільського господарства на інтенсивні методи господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кочетков О.В. Формування системи показників продовольчої безпеки України / О.В. Кочетков, Р.В. Марков // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 142-148.
2. Організація Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://un.org.ua/news/2009-01-27/>.
3. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор / Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк [Электронный ресурс]. 2008. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org>.
4. Басюркіна Н.І. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України / Н.І. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Вип. 29. – Одеса : Вид-во ОДЕУ, 2008. – С. 89-98.
5. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти : зб. ст. за матеріалами міжнародної конференції. – Київ : САТСАНГА, 2001. – 224 с.

УДК 347.73:336

**Науменко А.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки  
Міжнародного гуманітарного університету*

### ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Статтю присвячено дослідженню доцільності адміністративно-територіальної реформи на основі аналізу зарубіжного досвіду її впровадження. Наведено недоліки сучасного адміністративно-територіального устрою і причини необхідності децентралізації економіки України, її завдання й цілі. Розглянуто сучасні концепції децентралізації економіки, їх недоліки та переваги, запропоновано оптимальні шляхи впровадження реформи з огляду на забезпечення фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування та їх ефективної співпраці з регіональними суб'єктами господарювання.

**Ключові слова:** адміністративно-територіальна реформа, децентралізація, громада, органи місцевого самоврядування, регіон.

#### **Науменко А.Н. ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Статья посвящена исследованию целесообразности административно-территориальной реформы на основе анализа зарубежного опыта ее внедрения. Приведены недостатки современного административно-территориального устройства и причины необходимости децентрализации экономики Украины, ее задачи и цели. Рассмотрены современные концепции децентрализации экономики, их недостатки и предпочтения, предложены оптимальные пути внедрения реформы с точки зрения обеспечения финансовой самостоятельности органов местного самоуправления и их эффективного сотрудничества с региональными субъектами хозяйствования.

**Ключевые слова:** административно-территориальная реформа, децентрализация, община, органы местного самоуправления, регион.

#### **Naumenko A.M. DECENTRALIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY AS A KEY FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE AND ITS ENTERPRISES**

The given article is devoted to studying of expediency of administrative and territorial reform on the basis of foreign experience of its application. The drawbacks of the present-day administrative and territorial system and the reasons of necessity of decentralization of Ukraine's economy, its tasks and objectives are given. Contemporary ideas concerning economic decentralization, their drawbacks and preferences are viewed, optimal ways of the reform application from the standpoint of ensuring financial self-sufficiency of local governing institutions are suggested.

**Keywords:** administrative and territorial reform, decentralization, community, institutions of local self-government, region.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день, зважаючи на численну кількість причин, що стають на заваді сталому соціально-економічному розвитку України, децентралізація економіки та фінансова самостійність регіонів є одним з ключових факторів економічного зростання територій і соціально-економічного розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень.** Конкретизації поняття «децентралізація», виділення його різновидів та ступеня впровадження присвячено праці

таких зарубіжних вчених, як: Ч. Тібо, В. Оутс, Б. Гурне, М. Белл, П. Свяневич, Г. Горжелак, наукові здобутки яких поклали основу подальших наукових досліджень. У вітчизняній практиці проблему адекватного та ефективного розподілу повноважень, функцій та фінансових ресурсів між державними органами влади та місцевим самоврядуванням досліджували: С.О. Булгакова, А.А. Лелеченко, І.О. Лютий, С.Ю. Колодій, Кудряшов, Н.П. Ніжняк, Д.О. Полозенко, О.О. Сунцова, В.М. Федосов та інші.

**Виділення невирішених частин проблеми.** Недостатньо дослідженим залишається питання практичного втілення децентралізації на Україні та ступеня достатності фінансових ресурсів для ефективного виконання органами місцевого самоврядування розширеного переліку повноважень.

**Формування цілей статті.** Дослідження досвіду проведення децентралізаційних реформ країн близького зарубіжжя та сучасних вітчизняних концепцій, спрямованих на децентралізацію економіки України, формування напрямів впровадження реформи.

**Виклад основного матеріалу.** Основною метою децентралізації є посилення фінансової спроможності регіонів, адекватної вимогам сучасності та нормам європейських розвинених держав, рівень та розподіл повноважень між ланками адміністративно-територіальних угруповань. Втіленням децентралізаційних процесів в Україні має стати проведення комплексної адміністративно-територіальної реформи.

Відповідні реформи були проведені та розпочаті у більшості європейських і постсоціалістичних країн. Польща стала першою центральноєвропейською державною, яка створила міцні регіони з відносно великою автономією та провела всеохоплюючу реформу територіально-адміністративної структури. Цей процес все ще знаходиться на стадії втілення у Чеській Республіці, Словаччині та Угорщині.

Наслідком проведених у 1999 р. реформ у Польщі, спрямованих на децентралізацію управління та піднесення ролі місцевого самоврядування, стало удосконалення системи планування місцевих бюджетів і значне скорочення часу від прийняття рішення до конкретних дій щодо прискорення економічного розвитку території. Адже саме органи місцевого самоврядування якнайкраще володіють проблемами їх адміністративно-територіальних одиниць, та за умови, що вони мають достатню кількість прав та фінансових ресурсів, ці проблеми більш швидко та якісно можуть бути ними вирішено [1, с. 20]. Як зазначає П. Свяневич, внаслідок реформи ієрархічні зв'язки між різними рівнями місцевого самоврядування також були усунені. Функції кожного рівня зараз чітко відмежовані одна від одної – наприклад, польські муніципалітети (гміни) або повіти (одиниці, за розміром схожі на українські райони) не підпорядковуються регіону (воєводству) [2, с. 1–2].

В аспекті розділення та конкретизації повноважень реорганізованих адміністративно-територіальних одиниць важливим є чітке закріплення за ними повноважень, кола прав та обов'язків. Так, наприклад у Польщі, законодавчо закріплено, що нижчий орган місцевого самоврядування, первинна ланка – гміна, бере на себе вирішення всіх питань, що не закріплені за іншими (вищими) органами місцевого самоврядування. Керівництво гміни відповідає за початкові школи, дитячі садочки, бібліотеки, будинки культури, гмінні дороги, місцевий транспорт, охорону здоров'я, управління ринками, порядок та безпеку на власній території, ведення фінансів та комунального господарства тощо. Для повіту окремим Законом «Про повітове правління» від 5 червня 1998 р. встановлено перелік прав та повноважень у різних сферах суспільного життя: культури, охорони здоров'я, соціальної допомоги тощо. Керівництву повіту підпорядковані всі питання локального значення, що виходять за межі повноважень гміни, а саме: загальна безпека та охорона громадського порядку, протипожежна безпека та захист від повеней, утримання загальних лікарень, боротьба з безробіттям, утримання міжгмінних доріг тощо. Повіт має окремий бюджет, який

незалежний від фінансів гміни. На воєводські органи місцевого самоврядування покладено відповідальність щодо розвитку воєводства: рівномірний розвиток економіки, покращення інвестиційного клімату, раціональна освітянська політика тощо. Наприклад, в освітянській галузі до повноважень самоврядування гміни належать утримання шкіл, дитячих садків та інших навчально-виховних закладів. Органи повітового самоврядування піклуються про понадгімназійні школи, а воєводства – про утримання вищих шкіл, понадгімназійних шкіл регіонального значення, закладів освіти та установ підвищення кваліфікації вчителів [3].

Тож, враховуючи досвід Польщі, до основних завдань децентралізації, втіленої у адміністративно-територіальній реформі в Україні, належать:

- встановлення дієздатної територіальної громади;
- зміцнення фінансово-економічної спроможності місцевого самоврядування за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів на його користь;
- становлення реального місцевого самоврядування на обласному й районному рівнях і формуванні виконавчих органів відповідних рад;
- перерозподіл повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на користь останніх;
- перетворення місцевих органів виконавчої влади на такі, що мають виконувати переважно контрольно-наглядові функції;
- проведення адміністративної та адміністративно-територіальної реформи на засадах зміцнення низової ланки адміністративно-територіального устрою – територіальної громади [4, с. 21];
- забезпечення принципу субсидіарності в наданні послуг їх безпосереднім споживачам;
- ефективного використання публічних ресурсів задля сталого розвитку території;
- адекватний перерозподіл повноважень, функцій та фінансових ресурсів від органів державної влади до органів місцевого самоврядування.

Існуючий адміністративно-територіальний поділ Україна успадкувала після розпаду Радянського Союзу, тобто його побудова здійснювалася за відсутності самостійної, науково-обґрунтованої системи і будувалася за принципами адміністративно-командної економіки та суттєвими відмінностями у територіальних масштабах держави.

Адміністративно-територіальний устрій – це внутрішній поділ території держави на адміністративно-територіальні одиниці з метою раціональної організації державного та громадського управління регіонами, народним господарством, загалом політичним і культурним життям [5]. Відповідно до територіального устрою держави вибудовується й система органів державної влади і органів місцевого самоврядування.

Оптимальна територіальна організація є важливим чинником забезпечення сталого демократичного розвитку України, належного задоволення прав та інтересів громадян, здійснення ефективної регіональної політики, розкриття потенціалу місцевого самоврядування, збереження єдності держави.

Недоліки сучасної системи адміністративно-територіального устрою України зумовлюють низку проблем розвитку економіки регіонів та України в цілому:

- невідповідність статусу багатьох адміністративно-територіальних одиниць їх кадровому, матеріально-технічному та організаційному потенціалу;

– деградацію сільської бюджетної інфраструктури, насамперед на периферії районів і, як наслідок, прискорену міграцію сільського населення;

– низьку інвестиційну привабливість територій;

– наявність двоступеневої системи міжбюджетних трансфертів, що породжує нерівномірність забезпечення бюджетними установами населення на рівні міста районного значення, селища, села та високий рівень суб'єктивності у формуванні мережі бюджетних установ;

– накладання повноважень органів публічної влади різних рівнів адміністративно-територіального устрою, що породжує неузгодженості між органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями;

– існуючий адміністративно-територіальний устрій стає перешкодою впровадженню ефективної регіональної політики, заважає становленню ключової одиниці демократичного суспільства – місцевого самоврядування.

Суттєвим недоліком сучасного адміністративно-територіального устрою є його надмірна подрібненість, що не відповідає європейським системам побудови адміністративно-територіальних об'єднань, згідно з якими територіальні адміністративні утворення повинні мати достатній фінансово-економічний, інституційний та кадровий потенціал для забезпечення в межах визначених повноважень високого рівня суспільних послуг населенню та поступального соціально-економічного розвитку відповідних територій [6, с. 161].

Центральна влада в розвинених країнах залишила за собою такі функції, як національна оборона, макроекономічна політика, грошово-кредитна сфера, судова система, управління транспортними комунікаціями державного значення. Децентралізація є одним з фундаментальних принципів системи державного управління розвинених країн. В її витоках лежить гіпотеза теорії менеджменту про те, що звуження кола завдань призводить до підвищення якості їх виконання та поліпшення результатів роботи. На основі цього припущення центральні уряди розвинених країн намагаються максимально розвантажити себе від локальних функцій, які більш ефективно можуть виконувати органи місцевого самоврядування, сконцентрувавшись на реалізації загальнонаціональних завдань. Як правило, центральна влада в розвинених країнах залишила за собою такі функції, як національна оборона, макроекономічна політика, грошово-кредитна сфера, судова система, управління транспортними комунікаціями державного значення. Проте освіта, медицина, комунальне господарство та комунальні комунікації, пожежна безпека, благоустрій, охорона правопорядку передані на місцевий рівень [7].

Отже, основною проблемою місцевого самоврядування є недостатність матеріальних ресурсів для виконання своїх завдань перед населенням, недостатня кількість повноважень щодо акумуляції належних фінансових ресурсів, що викликає надзалежність від міжбюджетних трансфертів та численність делегованих повноважень. Проведення виваженої та оптимальної адміністративно-територіальної реформи дозволить змінити ситуацію на користь місцевого самоврядування.

Доцільним є розгляд двох концепцій реформування адміністративно-територіального устрою з метою децентралізації, що набули найбільшої вірогідності їх впровадження.

Питання багаторазово порушувалося у владних

структурах. В 1998 р. була схвалена Концепція адміністративної реформи, важливою складовою якої повинна була стати адміністративно-територіальна реформа. Надалі було створено декілька комітетів та робочих груп, що займалися питанням реформи: Комісія з питань адміністративно-територіального устрою [8], Міжвідомча робоча група з підготовки проекту Концепції удосконалення системи адміністративно-територіального устрою України (розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.08.2002 № 478-р), Міжвідомча рада з підготовки проекту Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій України» (розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.12.2002 р. № 703).

Результатом роботи комісії з питань адміністративно-територіального устрою під керівництвом Р. Безсмертного стала розробка декількох систем підходів до реформування та укрупнення адміністративно-територіальних одиниць. Трирівнева система адміністративно-територіального поділу, яка передбачала створення восьми регіонів від 250 до 500 районів і 4 тисячі громад. Інша, дворівнева – передбачає створення близько 70 регіонів і 5 тисяч громад, вона базується на системі комунікацій до центру області [9]. Третій підхід було втілено у проекті Закону України «Про територіальний устрій України». Законопроект пропонував здійснити реформу адміністративно-територіального устрою та побудувати її шляхом утворення трирівневої системи.

Однією з основних вимог адміністративно-територіальної реформи є укрупнення адміністративно-територіальних утворень. Так, найнижчий рівень адміністративно-територіального поділу – це громада, яка утворюється, якщо кількість мешканців перебільшує 5 тис. осіб, але якщо щільність сільського населення в цілому по району є нижчою у два або більше разів, ніж середня щільність сільського населення в Україні, в межах відповідного району можуть утворюватись громади з чисельністю населення від 3 500 жителів та, як виняток, Верховна Рада України може утворити громаду з меншою чисельністю населення, але не менше 1500 жителів (проект Закону України «Про територіальний устрій України») [8]. Громада утворюється з поселень, які класифікуються таким чином: село, містечко, місто.

Значно розширений перелік повноважень мають громади міста-району та міста-регіону. Наведений детальний перелік компетенцій громади є досить позитивним кроком до децентралізації владних повноважень, також плюсом є встановлений принцип матеріально-фінансової самостійності й спроможності громади. Але ні цим проектом, ні іншими супроводжуваними документами не встановлено нової системи збільшення дохідних джерел місцевих бюджетів, тобто бюджетів громад, і тому навіть за умов втілення реформи та реорганізації місцевого самоврядування позитивних змін очікувати марно. Нова організація громади не позбавить їх від надмірної дотаційної залежності.

Іншим документом, що заслуговує на увагу, є проект зміни адміністративно-територіального поділу, розроблений Інститутом трансформації суспільства під керівництвом О. Соскіна [10] та ухвалений 17 липня 2007 р. Всеукраїнською радою міських голів, як базовий для проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні.

За тлумаченням цієї моделі, система територіального самоврядування в Україні повинна мати цілісну вертикально-горизонтальну структуру місцевого самоврядування і складатися з двох елементів (рівнів):

- 1) міські та сільські громади;
- 2) паланки (департаменти).

Громада – це первинна ланка місцевого самоврядування, рішення про утворення якої приймається за результатами проведення місцевого референдуму. Утворення громади не базується на її чисельності, а виключно на волевиявленні громадян певної території. Громади можуть утворювати міста, села і селища міського типу. Селища і села мають право на добровільних засадах об'єднуватися та утворювати єдину громаду. До сфери діяльності громади повинні належати всі громадські справи місцевого значення, а саме: упорядкування земельного господарства, організація функціонування комунальної системи й інфраструктури, залучення інвестицій, утримання об'єктів загального користування, організація роботи комунального транспорту, житлове будівництво, облаштування торговельних площ, охорона навколишнього середовища, організація освітнього й культурного життя, охорона здоров'я, підтримання громадського порядку, організація роботи пожежних служб та ін. [10].

Другий рівень місцевого самоврядування – паланки (департаменти, округи, регіони). Ідея їх запровадження базується на французькому досвіді здійснення територіальної реформи Шарлем де Голлем, що визнана найуспішнішою адміністративно-територіальною реформою ХХ ст.

Головне завдання паланок як самоврядних органів – формування стратегії розвитку території, реалізація загальних програм (стосовно будівництва і підтримання шляхів, інфраструктури, забезпечення екологічного балансу тощо). Паланки реалізують громадські завдання, які виходять за рамки сфер діяльності громади, зокрема: соціальна допомога, транспорт і шляхи паланкового призначення, забудова територій, водне господарство, охорона громадського спокою, подолання надзвичайних ситуацій, утримання об'єктів загального користування. Сфера культури й освіти, медичного забезпечення має фінансуватися як з бюджету паланки, так і з державного бюджету, залежно від призначення закладів, які входять до їх інфраструктури. Наприклад, великі медичні й наукові центри, клінічні лікарні повинні фінансувати держава, натомість невеликі поліклініки, лікарні швидкої допомоги, дитсадки мають утримуватися місцевими бюджетами. Коледжі, інститути, університети повинні переходити до приватної форми власності. Кілька паланок можуть об'єднувати свої зусилля для виконання проектів, що становлять взаємну зацікавленість.

Пропонується замість 25 областей та 490 районів створити 99 паланок. Втілення запропонованої моделі неминуче «опустить» 25 центрів і «підніме» 74, а владна вертикаль позбудеться додаткової ланки – районів [10].

Одним з постулатів запропонованої моделі у фінансовому відношенні є відмова від системи делегування повноважень та реформування бюджетно-податкової сфери, а саме: в основу податкової системи має бути покладена справедлива, раціональна та прозора методологія розщеплення зібраних податків: 40% від усіх податкових надходжень повинно залишатися на рівні громади, 20% – перераховуватися в бюджет паланки, решта 40% – у державний бюджет.

Оптимальним для будь-якої країни можна вважати запровадження таких податків та їх рівнів: податок на доходи фізичних осіб – 10%, податок з продажу – 5%, податок на землю (залежно від площі

земельної ділянки, яка знаходиться у власності фізичної чи юридичної особи) – від 5 до 10%; місцеві збори, якщо громада прийняла рішення про їх впровадження. Замість чинних відрахувань у різні соціальні фонди повинен діяти єдиний соціальний податок – 10%, який потрібно перераховувати на індивідуальні соціальні депозитні рахунки громадян. Податок на додану вартість, податок на прибуток, відрахування до Пенсійного фонду та в інші соціальні фонди потрібно скасувати, а ці фонди – ліквідувати. Ставка прибуткового податку має становити 10%, з яких 6% залишається в громаді, 1,5% йде у паланку (департамент) і 2,5% – у центральний бюджет [10].

Запропонована система кардинальним чином відрізняється від існуючої. Серед головних її недоліків можна назвати відсутність:

- прогнозних розрахунків щодо вартості реформи;

- часових меж та етапів її впровадження;

- розрахункових показників фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування в контексті достатності коштів для виконання досить значної кількості повноважень.

На наш погляд, недоліком викладених систем реформування адміністративно-територіального устрою є приділення основної уваги саме зміні кількості рівнів влади, їх географічного укрупнення, зважаючи виключно на чисельність громадян, перегляду владних повноважень рівнів влади, тощо.

Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, ухвалена Кабінетом Міністрів у квітні 2014 р. визначає трирівневу систему адміністративно-територіального устрою, проте чітко не визначає кількість мешканців кожного з них [11]. Також територія адміністративно-територіальної одиниці базового рівня визначається з урахуванням доступності основних публічних послуг, що надаються на території громади (час прибуття для надання швидкої медичної допомоги в ургентних випадках та пожежної допомоги не має перевищувати 30 хвилин). Визначено проблеми, мету, завдання концепції, конкретизовано повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня (громада), встановлено два етапи проведення реформувальних.

Однак втілення описаних нововведень повинно здійснюватися відповідно до встановлених концепцією етапів, насамперед це стосується змін у Конституції України та інших нормативно-правових актах.

**Висновки.** Зважаючи на наведене вище, одним з перших кроків у проведенні реформи, має стати: розробка науково-обґрунтованої та деталізованої стратегії зміни адміністративно-територіального устрою та чіткого розподілу повноважень між рівнями влади (державної та органів місцевого самоврядування всіх рівнів), з введенням принципу «презумпції місцевого самоврядування», згідно з яким функції, не віднесені законодавством до певного рівня влади, вважаються функціями місцевого самоврядування. Також доцільним є зобов'язати органи місцевого самоврядування формувати свою діяльність на принципі всебічної підтримки суб'єктів господарювання регіонального рівня. Адже економічне піднесення регіонів неможливе без забезпечення сталого зростання підприємств, особливо малого та середнього бізнесу.

Реформування, на наш погляд, має здійснюватися за такою схемою: першим етапом має стати надання низовій ланці місцевого самоврядування чіткого переліку удосконалених, розширених дохідних дже-



рел, при збереженні сучасного адміністративно-територіального устрою задля перевірки їх відповідності та достатності новому переліку повноважень.

Збільшення фінансової бази місцевих бюджетів було розпочато ухваленням Податкового кодексу України та змін до нього в контексті впровадження диференційованої ставки щодо податку на доходи фізичних осіб, екологічного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, тощо. Наступним кроком стало ухвалення наприкінці 2014 р. Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України». Відповідно до нього, до місцевих бюджетів буде надходити 100% плати за адміністративні послуги і державні мита, додаткові 10% податку на прибуток, від 2% до 5% податку на підакцизні товари, який буде встановлюватися на місцевому рівні, податок на нерухомість від 0 до 24 грн. за квадратний метр; передбачено збільшення надходжень екологічного податку з 35% до 80%, а також дотації на вирівнювання фіскальної платоспроможності. Крім того, документ передбачає скасування індикативних показників доходної частини місцевих бюджетів, спрощення використання коштів місцевих бюджетів, а також процедури трансфертів з центрального бюджету до місцевих. За підрахунками уряду бюджетна децентралізація дозволить місцевій владі мобілізувати до 40 млрд грн додаткових ресурсів [12].

Зважаючи на те, що бюджетоутворюючим податком місцевих бюджетів все ж залишається тільки податок на доходи фізичних осіб, необхідно надати можливість громадам самостійно, за рішенням більшості членів громади, встановлювати певні податкові стягнення залежно від суб'єктивних аспектів їх існування. Так, наприклад, якщо громада не є індустріально розвиненою територією, а має історичну цінність чи переваги географічного розташування, дозволити вводити збори різного виду (рекреаційний, тощо.) Цей етап має тривати мінімум два роки.

Другим етапом має стати визначення достатності акумульованих бюджетних коштів для виконання покладених на територіальні громади функцій за підсумком двох років. Після проведеного аналізу стане зрозуміло, які громади здатні самостійно акумулювати кошти на виконання своїх функцій, а які – ні. Саме такий підхід щодо реформування адміністративно-територіального устрою є оптимальним і не призведе до ситуації, коли територіальна громада не в змозі забезпечити сталий соціально-еконо-

мічний розвиток, підвищення інвестиційної привабливості регіону, поліпшення співпраці та всебічної підтримки розвитку регіональних суб'єктів господарювання та піднесення добробуту громадян.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Local Government Budgeting: The CEE Experience, 2002. Paper for the 2002 EGPA Annual Conference Prepared By Mihály Hógye and Charles McFerren Center for Public Affairs Studies, Budapest University of Economic Sciences and Public Administration HUNGARY, 24 p.
2. Свяневич П. Територіально-адміністративна реформа – досвід Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс] / П. Свяневич. – Режим доступу : <http://www.largis.org.ua/>.
3. Плахотнюк Н.Г. Децентралізація як шлях розвитку демократії в Україні [Електронний ресурс] / Н.Г. Плахотнюк // Розвиток демократії та демократична освіта в Україні : доповіді III Міжнародної наукової конференції (Львів, 20–22 травня 2005 р.). – Режим доступу : [www.democracy.kiev.ua/publications/collections](http://www.democracy.kiev.ua/publications/collections).
4. Про оцінку ситуації, яка склалася в Україні // Кур'єр місцевого самоврядування. – К., 2005. – С. 21. – (Спецвипуск «Шляхи розвитку місцевої демократії в Україні (концептуально-прикладні пошуки та бачення Фонду»).
5. Горжелак Г. Нова модель польської регіональної політики після децентралізації держави [Електронний ресурс] / Г. Горжелак. – Режим доступу : <http://www.largis.org.ua>.
6. Павлюк А.П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / А.П. Павлюк // Регіональна політика та місцеве самоврядування: стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 159–164.
7. Навіщо Україні потрібна децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/nation/1373806-navishcho-ukrayini-potribna-decentralizaciya>.
8. Про територіальний устрій України : проект Закону України [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=15475685&cat\\_id=1547](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15475685&cat_id=1547).
9. Стан і проблеми реалізації реформи адміністративно-територіального устрою в Україні [Електронний ресурс] // Відділ регіональної політики НІСД. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor\\_3/02.htm](http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor_3/02.htm).
10. Модель адміністративно-територіальної реформи в Україні [Електронний ресурс] // Економічний часопис-XXI. – 2005. – № 9–10. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2005/9-10/20050917.html>.
11. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.
12. Дерегуляция и бюджетная децентрализация – основные экономические реформы в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.newsru.ua/finance/21jan2015/deregulyaciya.html>.

УДК 330.338

Паршин Ю.І.

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
Українського державного хіміко-технологічного університету

## ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА ТИПОМ РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ ЕФЕКТУ ВИРОБНИЦТВА

У статті запропоновано дослідити систему національного господарства як складну слабоструктуровану систему, яка функціонує в умовах стохастичного впливу значної кількості факторів. Забезпечення сталого розвитку такої системи потребує науково-обґрунтованого стратегічного управління, сформованого на основі моделювання можливих траєкторій розвитку. Розроблено методику дослідження економічного розвитку національного господарства. Побудовано комплекс мультиплікативних виробничих функцій та запропоновані критерії групування видів економічної діяльності з урахуванням показників розвитку. Сформовано кластери національного господарства з урахуванням типу розвитку та ефекту виробництва.

**Ключові слова:** економічний розвиток, фактори розвитку, виробничі функції, кластери, тип розвитку, ефект виробництва.

### Паршин Ю.И. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ПО ТИПУ РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ЭФФЕКТА ПРОИЗВОДСТВА

В статье предложено исследовать систему национального хозяйства как сложную слабоструктурированную систему, которая функционирует в условиях стохастического влияния значительного количества факторов. Обеспечение устойчивого развития такой системы требует научно обоснованного стратегического управления, сформированного на основе моделирования возможных траекторий развития. Разработана методика исследования экономического развития национального хозяйства. Построен комплекс мультипликативных производственных функций и предложены критерии группирования видов экономической деятельности с учетом показателей развития. Сформированы кластеры национального хозяйства с учетом типа развития и эффекта производства.

**Ключевые слова:** экономическое развитие, факторы развития, производственные функции, кластеры, тип развития, эффект производства.

### Parshyn Y.I. FORMATION OF CLUSTERS OF NATIONAL ECONOMY BY THE TYPE OF DEVELOPMENT TAKING INTO ACCOUNT PRODUCTION EFFECT

The research of national economy system as the difficult semistructured system which functions under the influence of stochastic factors has been suggested. Sustainable development of such system requires the scientifically grounded strategic management, which is formed on the basis of modeling the possible ways of development. The method of research of economic development of the national economy has been developed. The complex of multiplicative production functions has been built and the grouping criteria taking into account the types of economic activity and the development indices have been offered. The clusters of national economy, taking into account the types of development and the production effect, have been formed.

**Keywords:** economic development, factors of development, production functions, clusters, type of development, production effect.

**Постановка проблеми.** Сучасні процеси економічної глобалізації вимагають суттєвого вдосконалення економічної політики та запровадження принципів сталого економічного розвитку. Забезпечення сталого економічного розвитку потребує науково-обґрунтованого стратегічного управління, сформованого на аналітичній основі, що дозволить впорядкувати складну систему національного господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останні десятиліття значну увагу приділяють дослідженню складних, слабоструктурованих систем. З метою формалізації та структуризації цих систем використовуються методи експертних оцінок, балансові методи та методи кластеризації. Кластерний підхід вважається важливим інструментом взаємодії держави, бізнесу, науки та освіти. Однак кластерні підходи мають бути орієнтованими на глобальний ринок і націленими на виявлення й розвиток унікальних резервів національного господарства.

Використання кластерного підходу поширене в розвинених світових державах, при цьому кожна країна сама обирає для себе зручну політику формування кластерних об'єднань. Найбільш кластеризованою економікою вважається японська [1]. У Франції кластери створюються за рахунок партнерства між локальними промисловими групами, університетами і дослідницькими центрами [1; 2]. У Великобританії при створенні кластерів максимально використовують наявні регіональні ресурси [3]. Необхідно також

зазначити, що кластеризація малого бізнесу заохочується у багатьох країнах світу [4]. Зазначимо, що побудова і створення кластерних утворень відбувається за різними моделями, серед яких можна виділити європейську, північноамериканську, азійську і японську моделі [1].

М. Портера вважають одним з перших вчених, який здійснив кластеризацію економіки. Основоположниками сучасної концепції кластерів та їх впливу на соціально-економічний стан країн та регіонів вважаються Е. Бергман, С. Розенфельд, Е. Фезер, М. Енрайт, а також Р. Коуз, В. Нордхауз, П. Самуельсон, О. Уільямсон.

Проте, незважаючи на численні напрацювання у цій галузі, єдиного підходу до визначення кластера в економічній науці поки немає. Також залишаються невирішеними питання щодо особливостей застосування кластерів та вибору моделей їх формування. В контексті проблеми забезпечення сталого економічного розвитку актуальним питанням є визначення кластерів – угруповань секцій національного господарства з урахуванням типу економічного розвитку та ефекту виробництва.

**Постановка завдання** полягає у розробці методики дослідження економічного розвитку національного господарства та формування кластерів за типом розвитку з урахуванням ефекту виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З погляду системного аналізу національна економіка

є складною, динамічною системою, яка функціонує в умовах стохастичного впливу значної кількості факторів. Доцільним є розглянути систему національного господарства як складну слабоструктуровану систему з наявністю великої кількості складних взаємозв'язаних причинно-наслідкових зв'язків. Виявлення цих взаємозв'язків має бути основою формування управлінських рішень.

Забезпечення сталого розвитку такої системи потребує науково-обґрунтованого стратегічного управління, сформованого на основі моделювання можливих траєкторій розвитку. Найбільш доцільним при структуризації системи є формування кластерів. Особливий аспект при цьому полягає у врахуванні типу розвитку та ефекту виробництва.

Розроблено методику дослідження економічного розвитку національного господарства, особливість якої полягає у формуванні кластерів національної господарства за типом розвитку з урахуванням ефекту виробництва (рис. 1).

На першому етапі здійснюється формування інформаційних баз даних на основі статистичної інформації Державної служби статистики України [5]. Бази даних сформовані на рівні національної економіки та на рівні всіх видів економічної діяльності України (табл. 1).

За результатами статистичної інформації щодо рівня національної економіки за період з 2005–2013 рр., сформовано головну базу даних, та, за результатами статистичної інформації кожного виду економічної діяльності, сформовано 18 додаткових баз даних відповідно до КВЕД (табл. 2).

Виділено основні ВЕД, які формують значну частку доходу національного господарства на основі статистичних даних за показником «випуск товарів та послуг» 2013 р. з урахуванням принципу Парето.

До сукупності видів економічної діяльності, які складають 80,7% доходу увійшли такі секції національного господарства: С, G, А, Н, F, В, D, L. На рисунку 2 відображено питому вагу доходу від реалізації товарів та послуг за основними видами економічної діяльності.

На другому етапі передбачено розробку інформаційно-аналітичних модулів для побудови комплексу мультиплікативних виробничих функцій Кобба-Дугласа [6].

Національна економіка складається з різних видів економічної діяльності, а отже, математична модель економіки має бути описана комплексом

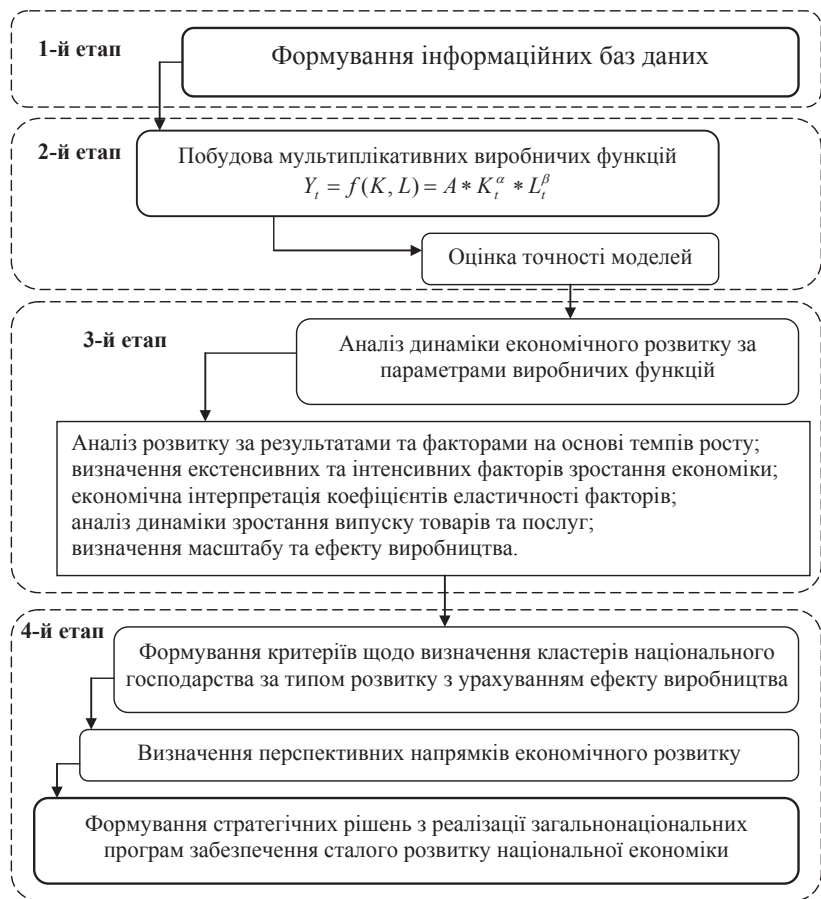


Рис. 1. Методика дослідження економічного розвитку національного господарства

Таблиця 2

Основні види економічної діяльності

№	Секція	Вид економічної діяльності
1.	А	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
2.	В	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
3.	С	Переробна промисловість
4.	D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
5.	Е	Водопостачання, каналізація, поводження з відходами
6.	F	Будівництво
7.	G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
8.	Н	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
9.	J	Інформація та телекомунікації
10.	К	Фінансова та страхова діяльність
11.	L	Операції з нерухомим майном
12.	M	Професійна, наукова та технічна діяльність
13.	N	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
14.	O	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування
15.	P	Освіта
16.	Q	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
17.	R	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
18.	S	Надання інших видів послуг

Таблиця 1

Інформаційні бази даних

Інформація на рівні національної економіки	Інформація за видами економічної діяльності
валовий внутрішній продукт, млн грн; валове нагромадження основного капіталу, млн грн; оплата праці, млн грн	обсяги випуску товарів та послуг, млн грн; споживання основного капіталу, млн грн; оплата праці найманих працівників, млн грн

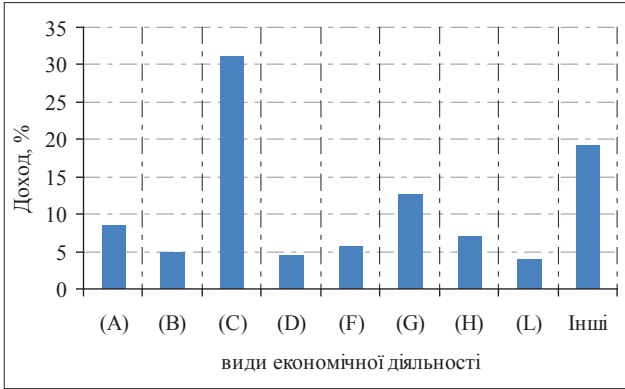


Рис. 2. Вага доходу від реалізації основних видів економічної діяльності

моделей, які дозволяють дослідити розвиток економіки за кожним сектором з урахуванням виду економічної діяльності.

Для математичного опису функціонування економічної системи національної економіки та її складових секторів за видами економічної діяльності передбачено використання апарату виробничих функцій. Для побудови комплексу виробничих функцій розроблено інформаційно-аналітичні модулі, в яких передбачено визначення параметрів виробничих функцій за кожним видом економічної діяльності з перевіркою точності отриманих моделей.

Оцінка точності отриманих економіко-математичних моделей передбачає визначення ступеню збігу отриманих у процесі моделювання результатів із заздалегідь встановленими реальними результатами об'єктів, що досліджуються. Для характеристики точності моделі передбачено обчислення середньої похибки апроксимації з урахуванням наступних обмежень – величина похибки менше 2% свідчить про високий рівень точності, а похибку до 5% будемо вважати прийнятною.

Результатом цього етапу є встановлення економічних взаємозв'язків завдяки отриманню комплексу мультиплікативних виробничих функцій наступного виду (табл. 3).

На третьому етапі здійснюється аналіз динаміки економічного розвитку за параметрами виробничих функцій. Отримані моделі дозволяють проаналізувати динаміку розвитку національної економіки в цілому та за кожним видом економічної діяльності за параметрами виробничих функцій. Аналіз динаміки економічного розвитку проводиться в такій послідовності: аналіз розвитку за результатами та факторами на основі темпів росту; визначення екстенсивних та інтенсивних факторів зростання економіки; економічна інтерпретація коефіцієнтів еластичності

ВЕДи з домінуючим впливом екстенсивних факторів розвитку, $\alpha < \beta$	C, H, N, G, Q, A, S, M	K, B, O, P, F	J, E, D
ВЕДи з домінуючим впливом інтенсивних факторів розвитку, $\alpha > \beta$			L, R,
	ВЕДи з низьким ефектом виробництва, $\alpha + \beta \leq 1$	ВЕДи з середнім ефектом виробництва, $1 < \alpha + \beta \leq 1,2$	ВЕДи з високим ефектом виробництва, $\alpha + \beta > 1,2$

Рис. 3. Формування кластерів національного господарства

Таблиця 3  
Комплекс мультиплікативних виробничих функцій

Виробнича функція для економіки України	Комплекс виробничих функцій за кожним видом економічної діяльності
$Y_t = f(K_t, L_t) = A * K_t^\alpha * L_t^\beta$	
A – показник науково-технічного прогресу; $\alpha$ і $\beta$ – коефіцієнти еластичності по капіталу K і робочій силі L відповідно	
$Y_t$ – валовий внутрішній продукт, млн грн; $K_t$ – валове нагромадження основного капіталу, млн грн; $L_t$ – оплата праці, млн грн	$Y_t$ – обсяги випуску товарів та послуг, млн грн; $K_t$ – споживання основного капіталу, млн грн; $L_t$ – оплата праці найманих працівників, млн грн

Таблиця 4  
Аналіз розвитку за результатами та факторами на основі темпів росту

Рівні		
Низький рівень Темпи росту < 100%	Середній рівень 100% < TP < 110%	Високий рівень Темпи росту > 110%
По капіталу, K		
E, F, H, J, K, L, M, N, Q, R	A, B, C, D, G, O, P, S	---
По труду, L		
E	A, B, C, D, F, H, J, K, O, P	G, L, M, N, Q, R, S
По випуску, Y		
---	A, B, C, D, F, H, J, K, O, P, G, L, M, N, Q, S	R

факторів; аналіз динаміки зростання випуску товарів та послуг; визначення масштабу та ефекту виробництва.

Аналіз розвитку за результатами та факторами на основі темпів росту передбачає визначення наступних рівнів розвитку (табл. 4).

У відповідності до запропонованої раніше послідовності аналізу визначимо екстенсивні та інтенсивні фактори зростання економіки. Враховуючи відомі математичні аспекти, в основу критеріїв визначення екстенсивних та інтенсивних факторів зростання економіки, визначення масштабу та ефекту виробництва покладено такі аспекти:

1. Порівняння значення еластичності за основними фондами  $\alpha$  зі значенням еластичності за працею  $\beta$ . У випадку, коли  $\alpha > \beta$  – маємо інтенсивне зростання економіки та у випадку, коли  $\alpha < \beta$  – екстенсивне зростання економіки.

2. Визначення суми значень еластичності за основними фондами та еластичності за працею та порівняння отриманої суми з одиницею. У випадку, коли  $\alpha + \beta > 1$  – маємо констатувати підвищення ефекту виробництва та надання послуг, тому що обсяг випуск продукції та надання послуг буде зростати швидше, ніж будуть зростати фактори. Та навпаки, у випадку, коли  $\alpha + \beta < 1$  – маємо зниження ефекту виробництва.

На четвертому етапі здійснюється формування кластерів національного господарства на підставі отриманих економіко-математичних моделей виробничих функцій. В якості критеріїв кластеризації приймаємо критерії

рії оцінки ефекту виробництва та визначення типу розвитку економіки (рис. 3).

Формування кластерів за ефектом виробництва дозволяє визначити сектори національної економіки, які мають високий, середній та низький рівні розвитку. Визначені кластери на основі комплексного дослідження економічного розвитку створюють основу для прийняття управлінських рішень та їх наукового обґрунтування з метою забезпечення ефективного функціонування економіки відповідно до концепції сталого розвитку.

Розроблена методика дозволяє визначити перспективні напрями економічного розвитку та сформулювати управлінські рішення з реалізації національних програм забезпечення сталого розвитку країни.

Комплексне дослідження за розробленою методикою економічного стану дозволяє виявити тенденції розвитку національної економіки та її складових – видів економічної діяльності. На підставі аналізу визначених тенденцій розвитку та економічної інтерпретації коефіцієнтів отриманих економіко-математичних моделей виробничих функцій маємо можливість здійснити класифікацію основних видів економічної діяльності за ознакою типу розвитку та з урахуванням ефекту виробництва. Проведені дослідження за описаною методикою створюють основу щодо формування комплексу заходів, спрямованих на ефективне функціонування національного господарства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розроблена методика дослідження економічного розвитку національного господарства в умовах стохастичного впливу факторів зовнішнього середовища дозволяє встановити багатофакторні взаємозв'язки між економічними показниками, визначити фактори економічного зростання та сформулювати на цій основі економічні кластери з домінуючим впливом екстенсивних та інтенсивних факторів розвитку, а також з урахуванням ефекту виробництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кластери в развитых странах [Електронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ucluster.org/universitet/o-klastera-kh/razvitye-strany>.
2. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Д. Хелд и др. ; пер. с англ. – М. : Практика, – 2004. – 576 с.
3. Маркович І. Промислові кластери як інноваційна модель організації національного господарства / І. Маркович // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 82–87.
4. Модные кластеры. Как вырастить «бриллиант» национальной экономической системы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mk.ru/economics/article/2010/06/06/504999-modnyie-klasteryi>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Замков О.О. Математические методы в экономике : учебник / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных. – М.: Дело и сервис. – 2001. – 368 с.

УДК 330.524:553

**Письменна О.Б.**

*старший викладач*

*Обласного комунального вищого навчального закладу  
«Інститут підприємництва «Стратегія»*

## ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ УРАНОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ

У статті проаналізовано динаміку обсягів споживання атомної енергії в світі за 2006–2013 рр. Досліджено сировинну базу України за забезпеченістю запасами урану з огляду на цінові категорії. Проведено оцінку обсягів виробництва електроенергії в Україні та визначено частку електроенергії, яку виробляють атомні електростанції. Розглянуто обсяги та визначено структуру вилучення урану із урановмісної сировини традиційними та нетрадиційними методами.

**Ключові слова:** ресурсозбереження, атомна енергетика, уранодобувна галузь, урановий оксидний концентрат, урановмісна сировина, традиційні та нетрадиційні методи вилучення урану, ресурсозберігаючі технології.

### Письменная О.Б. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УРАНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ

В статье проанализирована динамика объемов потребления атомной энергии в мире за 2006–2013 гг. Рассмотрена сырьевая база Украины в контексте обеспечения запасами урана по ценовым категориям. Проведена оценка объемов производства электроэнергии в Украине и определен удельный вес электроэнергии, которую производят атомные электростанции. Проанализированы объемы и структура извлечения урана из ураносодержащего сырья традиционными и нетрадиционными методами.

**Ключевые слова:** ресурсосбережение, атомная энергетика, уранодобывающая отрасль, урановый оксидный концентрат, ураносодержащее сырье, традиционные и нетрадиционные методы извлечения урана, ресурсосберегающие технологии.

### Pysmenna O.B. ECONOMIC EVALUATION OF BASIC TENDENCIES OF URANIUM MINING INDUSTRY IN THE CONTEXT OF RESOURCE-SAVING MANAGEMENT

In the article, the dynamics of volumes of nuclear power consumption in the world for 2006–2013 is analysed. Raw material base of Ukraine is considered in the context of uranium supplies based on price categories. Estimation of volumes of production of electric power in Ukraine is conducted. Proportion of electric power produced by atomic power-stations is determined. The volumes and structure of uranium extraction from raw material containing uranium by traditional and unconventional methods are analyzed.

**Keywords:** resource economy, atomic energy, uranium mining industry, uranium oxide concentrate, raw material containing uranium, traditional and unconventional methods of uranium extraction, resource-saving technologies.

**Постановка проблеми.** Проблема забезпечення енергетичними ресурсами займає головне місце в розвитку промисловості. Країна, яка забезпечена власними природними ресурсами, володіє одним з найважливіших факторів її економічної незалежності. Основою економічної незалежності будь якої країни є наявність власних енергоносіїв. Україна як держава останнім часом зіткнулася з рядом проблем, обумовлених відсутністю власних енергоносіїв. Недостатність нафти та газу, з одного боку, та наявність запасів уранових руд, з іншого, визначають пріоритетність розвитку ядерної енергетики в нашій країні. Базою енергетичної незалежності України передусім може бути уранодобувна галузь. Раціональне використання ресурсів дає можливість створити основу для розвитку уранодобувної галузі за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій та виявлення серед негативних техногенних факторів прихованих можливостей та переведення їх в площину реалізованих.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вирішення проблеми подальшого розвитку уранодобувної промисловості зробили вчені-економісти та практики: С. Прокопчук, С.А. Безродний, В.Н. Мосинець, А.П. Чернов та інші. Дослідження провідних вчених теоретично обґрунтовують необхідність розвитку атомної енергетики, як однієї з основних складових частин енергетичної незалежності країни. Дослідження процесів ресурсозбереження знайшло своє відображення в роботах багатьох вітчизняних вчених, таких як: І.М. Сотник, Л.Г. Мельник, Р.С. Близький, І.Я. Іпполітова, Д.В. Липницький, С.В. Мочерний, М.А. Хвесик, Л.Т. Хижняк, М.І. Іванов, Н.О. Кондратенко, Н.І. Конищев, О.М. Кулініч, Я.Б. Олійник, Ю.І. Пітюренко, В.С. Пономаренко, О.В. Харламова, Л.Ш. Лозовський, Д.Ю. Шишко, В.В. Яцків, а також серед зарубіжних науковців: І. Ансофф, І.П. Богомолова, А.В. Богатирьов, І.І. Гізятков, О.Л. Кроллі, Г. Одумо, Г.М. Пакарев, Б.А. Райзберг, Л.Ю. Завадова.

**Постановка завдання.** Загальний стан видобутку уранової сировини в Україні потребує детальної економічної оцінки. Разом з цим слід зазначити, що стан сировинної бази урановидобувної галузі постійно погіршується у зв'язку зі значним вичерпанням підготовлених запасів, зниженням їх якісних і економічних характеристик, ускладненням умов видобутку в результаті тривалої експлуатації, відсутністю нових підготовлених запасів. Все це підтверджує необхідність розробки та впровадження ресурсозберігаючих заходів, що дозволять збільшити питому вагу нетрадиційних методів видобутку в загальній структурі, які б надали можливість комплексного використання видобутої сировини, усунення нераціонального використання мінерально-сировинної бази, часткової утилізації накопичених відходів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Базою енергетичної незалежності України передусім може

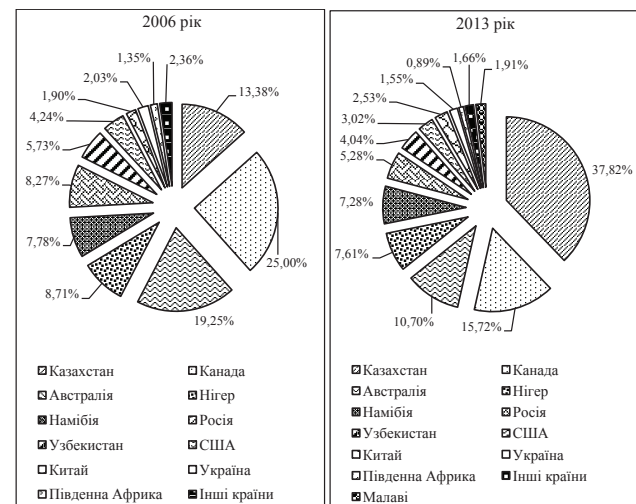


Рис. 1. Структура обсягів видобутку урану в країнах світу в 2006 та 2013 рр. [1]

Таблиця 1

Обсяги видобутку урану в країнах світу, тонн

№ з/п	Обсяги видобутку у країнах, тонн	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1.	Казakhstan	5 279	6 637	8 521	14 020	17 803	19 451	21 317	2 2451
2.	Канада	9 862	9 476	9 000	10 173	9 783	9 145	8 999	9 331
3.	Австралія	7 593	8 611	8 430	7 982	5 900	5 983	6 991	6 350
4.	Нігер	3 434	3 153	3 032	3 243	4 198	4 351	4 667	4 518
5.	Намібія	3 067	2 879	4 366	4 626	4 496	3 258	4 495	4 323
6.	Росія	3 262	3 413	3 521	3 564	3 562	2 993	2 872	3 135
7.	Узбекистан	2 260	2 320	2 338	2 429	2 400	2 500	2 400	2 400
8.	США	1 672	1 654	1 430	1 453	1 660	1 537	1 596	1 792
9.	Китай	750	712	769	750	827	885	1 500	1 500
10.	Малаві				104	670	846	1 101	1 132
11.	Україна	800	846	800	840	850	890	960	922
12.	Південна Африка	534	539	655	563	583	582	465	531
13.	Індія	177	270	271	290	400	400	385	385
14.	Бразилія	190	299	330	345	148	265	231	231
15.	Чеська Республіка	359	306	263	258	254	229	228	215
16.	Румунія	90	77	77	75	77	77	90	77
17.	Пакистан	45	45	45	50	45	45	45	45
18.	Німеччина	65	41	0	0	8	51	50	27
19.	Франція	5	4	5	8	7	6	3	5
	Всього в світі	39 444	41 282	43 853	50 773	53 671	53 494	58 395	59 370
	Частка світового попиту	63%	64%	68%	78%	78%	85%	86%	92%

бути уранодобувна галузь. Займаючи, за прогнозними оцінками, шосте місце у світі за запасам уранових руд, за вмістом урану в них та обсягам видобутку, наша держава значно поступається іншим країнам (табл. 1) [1].

Близько 64% світового видобутку урану припадає на шахти Казахстану, Канади та Австралії. Україна за рівнем видобутку урану, що складає 1,6% в 2013 р. в загальній структурі, займає 11 місце, однак, враховуючи наявність перспективних родовищ є можливість збільшення сировинної бази. Нині спостерігається збільшення видобутку урану в світі, що дозволяє задовольнити близько 90% попиту.

За даними Міжнародної агенції [2] з атомної енергії (МАГАТЕ), всі запаси урану поділяються за цінними категоріями, ґрунтуючись на вартості їх видобутку (рис. 2).

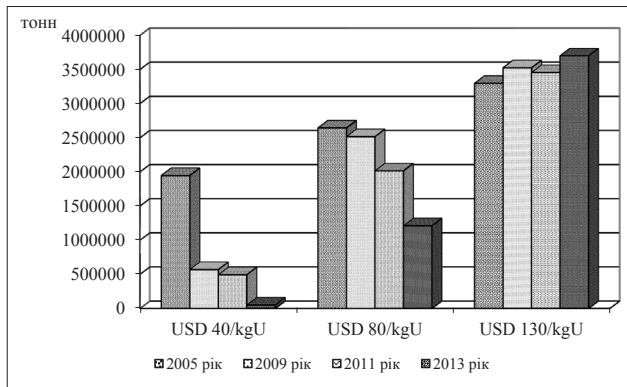


Рис. 2. Динаміка зміни світових запасів урану за цінними категоріями

Поділ за цінними категоріями залежно від вартості видобутку відбувається на три групи,

- запаси у вартісній категорії менше 40USD/kg;
- запаси у вартісній категорії менше 80USD/kg;
- запаси у вартісній категорії менше 130USD/kg.

Дані наочно свідчать, що за 9 років запаси у вартісній категорії менше 40USD/kg зменшилися у 3,8 рази, у вартісній категорії менше 80USD/kg – у 2,2 рази.

Крім того, доцільним для оцінки запасів мінеральної сировини, зокрема уранових руд, може бути

запропонована в роботі [108] градація запасів корисних копалин залежно від рівня їх вивчення та підготовки до видобутку, що представлена трьома категоріями:

- запаси категорії А – повністю вивчені та підготовлені до видобутку;
- запаси категорії В – геологічно розвідані та оконтурені гірничими роботами та буровими свердловинами, які можуть в подальшому бути основою проектування гірничих підприємств;
- запаси категорії С – найменш вивчені, що потребують як детальних геологорозвідувальних робіт, так і вивчення мінералогічного та хімічного складу.

Розглядаючи наведені вище родовища уранових руд, слід зазначити, що вони належать до категорії А і є промисловими запасами, та на відміну від іншої мінеральної сировини, діляться на балансові та забалансові.

Україна, порівняно з іншими країнами, має невисокий рівень споживання атомної енергії [1], однак, за структурним аналізом, частка атомної енергії в загальній структурі споживання складала близько 16,03% у 2013 р. (табл. 2). Лідером у структурі споживання, безперечно, є Франція, частка атомної енергії в загальній структурі споживання складала близько 38,6% у 2013 р. Слід також зазначити, що споживання атомної енергії для більшості країн є сталим за роками, окрім Японії та Німеччини. Зниження споживання атомної енергії в Японії пов'язано з катастрофою, що сталася в 2011 р. на АЕС «Фукусіма-1».

Можна стверджувати, що виробництво атомної енергії в Україні є важливим джерелом енергозабезпечення. Запаси уранової руди в країні, що є основою атомної енергетики, знаходяться на належному рівні, але для потреб промисловості України ресурсів власного видобутку недостатньо, тому і виникає потреба у раціональному їх споживанні та використанні технологій ресурсозбереження. Необхідно зауважити на значній різниці в оцінках запасів урану в Україні, які наведено в ряді робіт. Водночас постачання ТВЕЛів на атомні станції України за рахунок внутрішньої сировини здійснюється лише на 30%. Подальший розвиток атомної енергетики неможливий без збільшення сировинної бази з видобутку уранової руди. За світовими стандартами, запаси урано-

Таблиця 2

Обсяги споживання атомної енергії у світі

Споживання	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
<b>Обсяги споживання атомної енергії, млн тне</b>								
США	187,50	192,08	192,03	190,27	192,21	188,21	183,24	187,93
Канада	22,01	21,01	21,11	20,32	20,30	21,44	21,67	23,10
Франція	102,11	99,70	99,63	92,80	96,92	100,03	96,26	95,87
Німеччина	37,88	31,79	33,67	30,52	31,81	24,44	22,51	22,02
Росія	35,41	36,22	36,90	37,01	38,56	39,13	40,17	39,14
України	20,42	20,94	20,33	18,76	20,17	20,42	20,40	18,83
Японія	69,02	63,13	56,96	65,02	66,15	36,87	4,07	3,30
<b>Частка атомної енергії в загальній структурі споживання, %</b>								
США	8,06	8,14	8,35	8,72	8,41	8,29	8,30	8,29
Канада	6,92	6,44	6,4	6,36	6,41	6,48	6,59	6,94
Франція	38,88	39,13	38,62	38,4	38,39	41,17	39,22	38,60
Німеччина	11,54	10,28	10,83	10,52	9,95	7,96	7,22	6,77
Росія	5,02	5,37	5,39	5,82	5,57	5,72	5,81	5,60
України	14,80	15,52	15,31	16,71	17,08	16,10	16,28	16,03
Японія	13,18	12,23	11,23	13,39	13,22	7,73	0,85	0,70

вих руд в Україні вважаються бідними, що визначає досить високу собівартість кінцевого продукту. У цьому зв'язку розробка ресурсозберігаючих технологій видобутку урану займає основне місце у виробничому циклі одержання закису-окису урану. Слід звернути увагу, що здійснювана протягом декількох десятиліть політика видобутку уранової руди в Україні без належної економіко-екологічної оцінки призвела до ряду проблем, що вимагають негайного рішення.

Функціонування уранодобувної галузі України суттєво відрізняється від роботи гірничо-збагачувальних комбінатів іншого спрямування та, особливо від уранодобувних комплексів зарубіжних країн, у зв'язку з надзвичайно низьким вмістом урану (від 0,08 до 0,15%) у сировині, що в інших країнах розглядають як відпрацьовані відходи уранового виробництва. Окрім того, руда, яка містить уран, в Україні комплексно не переробляється, внаслідок чого втрачаються інші корисні компоненти, що знаходяться в ній.

Практично повне вироблення власних родовищ нафти й газу поставило Україну в стан енергетичної залежності від інших нафто- і газодобувних країн. Введення в експлуатацію двох блоків на Хмельницькій атомній станції і збільшення потужностей діючих станцій дасть можливість не тільки повністю забезпечити Україну електроенергією, але й експортувати її в сусідні країни. Це вимагає розширення сировинної бази і збільшення видобутку уранової руди [3]. В Україні ситуація із запасами уранової руди за цінними категоріями має такий вигляд (рис. 3).

Сировинна база ядерної енергетики України здатна забезпечити поточні потреби АЕС на період не менше ніж 90 років. Запаси у конкурентоздатній вартісній категорії менше ніж 80USD/kg можуть забезпечувати поточні потреби на 24 роки. Тому розробка та впровадження ресурсозберігаючих технологій, що дозволить знизити собівартість урану та збільшити запаси у конкурентоздатній вартісній категорії менше ніж 80USD/kg є необхідним як для

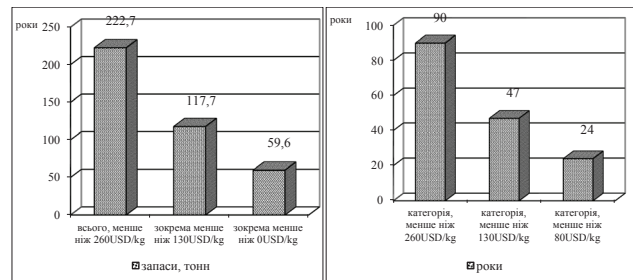


Рис. 3. Сировинна база України за забезпеченістю запасами урану

країн світу – споживачів ядерної енергетики, так і для України. Крім того, важливим питанням уранодобувної галузі України є зниження собівартості видобутку та приведення цін на урановий концентрат у співставлення зі світовими.

Виробництво власної електроенергії в Україні [4] майже на 42,8% забезпечується за рахунок атомних електростанцій (табл. 3).

Постачання ядерного палива для українських АЕС лише на 30% забезпечується сировиною власного виробництва, тому перспективи розвитку уранової галузі полягають у підвищенні рівня використання ресурсної складової. Це дозволить зменшити собівартість та збільшити обсяги виробництва сировини за рахунок заміщення матеріалів та реагентів на відходи, що набуває особливої актуальності останнім часом.

Аналіз динаміки свідчить, що питома вага електроенергії, виробленої атомними електростанціями коливається, одна знаходиться на досить високому рівні. Аналіз виробництва і споживання основних видів продукції видобувної промисловості дає можливість стверджувати, що в Україні існує проблема нестачі власних енергоносіїв, а уранова галузь є важливою складовою добувної галузі України (табл. 4).

На сьогоднішній день уранодобувна галузь України представлена трьома шахтами, які відпрацьову-

Таблиця 3

#### Виробництво електроенергії в Україні

Виробництво електроенергії	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Електроенергія, млрд кВт-год, зокрема	193,4	196,3	192,6	173,6	189	194,8	198,8	194,4
тепловими електростанціями і теплоелектроцентралями	90,1	93,4	91,2	78,7	86,5	93,6	97,1	95,5
атомними електростанціями	90,2	92,5	89,8	82,9	89,2	90,2	90,1	83,2
гідроелектростанціями	13,0	10,3	11,5	11,9	13,2	10,9	11,0	14,5
іншими електростанціями (вітровими, сонячними)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	1,2
Електроенергія, % . зокрема	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
тепловими електростанціями і теплоелектроцентралями	46,59	47,58	47,35	45,33	45,77	48,05	48,84	49,13
атомними електростанціями	46,64	47,12	46,63	47,75	47,20	46,30	45,32	42,80
гідроелектростанціями	6,72	5,25	5,97	6,85	6,98	5,60	5,53	7,46
іншими електростанціями (вітровими, сонячними)	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,30	0,62

Таблиця 4

#### Аналіз основних виробничих показників діяльності добувної галузі України

Індекси показників діяльності	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Добувна промисловість	1,058	1,026	0,957	0,894	1,037	1,068	1,019	1,006
Добування металевих руд	1,033	1,061	0,900	0,882	1,148	1,032	1,012	1,046
Випуск уранового оксидного концентрату	1,015	1,000	1,037	1,000	1,022	1,051	1,076	0,961
Видобуток уранових руд	1,088	1,057	1,090	0,953	1,118	0,961	1,017	0,884



ють чотири родовища, а також переробним комплексом, розташованим у м. Жовті Води. Мічуринське і Центральне родовища відпрацьовуються Інгульської шахтою, Ватутінське родовище – Смолінською шахтою, Новокосянтинівська шахта з липня 2011 р. почала дослідно-експлуатаційне відпрацювання Новокосянтинівського родовища.

На відміну від багатьох гірничорудних та гірничо-збагачувальних комбінатів, родовища уранових руд належать до розряду розсіяних, у зв'язку з чим видобуток уранової руди потребує проведення великого обсягу очисних робіт з метою подальшого видобутку товарної руди. Разом з цим слід зазначити, що стан сировинної бази урановидобувної галузі постійно погіршується у зв'язку зі значним вичерпанням підготовлених запасів, зниженням їх якісних і економічних характеристик, ускладненням умов видобутку в результаті тривалої експлуатації, відсутністю нових підготовлених запасів. Основними чинниками, що вплинули на нинішню ситуацію, є нехтування значенням власної сировинної ресурсно-енергетичної бази для потреб енергетики країни, особливо в забезпеченні її енергетичної незалежності й економічного потенціалу в перспективі та відсутність чіткої державної політики та підтримки у питаннях забезпечення країни у поточному періоді й на перспективу стратегічними енергетично-сировинними ресурсами.

Аналіз сировинної бази діючих уранових родовищ показує, що через вичерпність розвіданих запасів родовищ, що експлуатуються, у період до 2017 р. відбудеться значне вибуття діючих гірничодобувних потужностей. Разом з цим існує затримка в освоєнні нових родовищ урану – з розвіданих родовищ планується для відпрацювання лише Новокосянтинівське родовище, проте його потужності цілком можуть

замінити наявні при належному інвестуванні.

Наведені в таблиці дані наочно свідчать про загальне зростання як ціни на урановий оксидний концентрат, так і витрат. Однак витрати на виробництво концентрату зростають більш швидкими темпами, ніж ціна, тому доходи уранодобувної галузі за аналізований період скоротилися на 25,5%.

Таким чином, ситуація, що склалась у сировинній базі уранодобувної галузі, без впровадження системи управління ресурсозбереженням може призвести до скорочення виробництва уранового оксидного концентрату та подальшого зниження рентабельності виробництва. За цих умов важливого значення набуває застосування кластерного підходу, що дозволяє підвищити рівень використання ресурсної складової уранодобувної галузі України. В таблиці 6 показано вміст урану та обсяги вилучення урану з урановмісної сировини за останні роки.

Як показує динаміка, загальні обсяги видобутку урановмісної сировини зменшилися за аналізований період на 86,7 тонн (7,93%). Така ситуація склалась внаслідок виснаження Смолінської шахти, обсяги видобутку на якій скоротилися на 282,5 тонн (43,16%). Введення в експлуатацію у 2011 р. Новокосянтинівської шахти не виправило загальну ситуацію, не зважаючи на стрімке зростання видобутку (який збільшився за три роки майже в 2 рази, що склало 95,5 тонн (119,52%). Аналіз вмісту та обсягів вилучення урану з урановмісної сировини свідчить, що за аналізований період збільшуються обсяги вилучення металу на 9,16%, що пов'язано із введенням в експлуатацію Новокосянтинівської шахти, вміст урану в сировині на якій майже на 87% більше, ніж на Інгульській шахті та на 94% більше, ніж на Смолінській. Високий вміст металу в урановмісній сировині на Новокосянтинівському родовищі свідчить

Таблиця 5

Динаміка витрат та ціни на виробництво уранового оксидного концентрату

Показники діяльності	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обсяги випуску уранового оксидного концентрату	800,33	800,0	830	830,32	848,73	892,28	960,20	922,23
Ціна, млн грн.	422,57	731,86	803,52	840,74	928,49	1 168,92	1 315,48	1 263,55
Витрати, млн грн.	320,4	502,34	673,75	735,04	839,63	1 004,93	1 121,15	1 187,43

Таблиця 6

Вміст урану та обсяги вилучення урану із урановмісної сировини

Випуск продукції	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Всього у галузі						
Видобуток урановмісної сировини, тис. тонн	1 093,5	1 042,2	1 164,7	1 119,7	1 138,5	1 006,8
Вміст металу в урановмісній сировині, %	0,080	0,085	0,078	0,085	0,095	0,095
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн	873,1	885,9	905,7	954,7	1 086,6	953,1
Інгульська шахта						
Видобуток урановмісної сировини, тис. тонн	438,9	430,2	458,4	453,0	454,8	459,4
Вміст металу в урановмісній сировині, %	0,086	0,090	0,085	0,086	0,085	0,083
Обсяги вилучення урану із урановмісної сировини, тонн	375,9	387,3	388,1	388,6	388,6	382,4
Смолінська шахта						
Видобуток урановмісної сировини, тис. тонн	654,6	612,1	706,4	586,8	538,8	372,1
Вміст металу в урановмісній сировині, %	0,076	0,081	0,073	0,078	0,082	0,080
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн	497,2	498,7	517,6	459,7	441,0	298,3
Новокосянтинівська шахта						
Видобуток урановмісної сировини, тис. тонн	-	-	-	79,9	144,9	175,4
Вміст металу в урановмісній сировині, %	-	-	-	0,133	0,177	0,155
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн	-	-	-	106,3	257,0	272,3

про необхідність подальшої розробки та збільшення обсягів видобутку саме зазначених покладів. Проте видобувні потужності Новокосятинівської шахти, що нині знаходиться в дослідному режимі експлуатації, досягли свого максимуму. Подальший розвиток зазначеної шахти потребує значних коштів і часу на її модернізацію (заміну підйомного механізму, побудову гідрозакладального комплексу, будівництво транспортного вузла, тощо). Таким чином, відсутність реальної можливості збільшити видобуток сировини на Новокосятинівській шахті без подальшої модернізації та Інгульській шахті, зменшення обсягів видобутку сировини на Смолінській шахті, призвело до загального зменшення виробництва продукції урановидобувною галуззю. Зазначена тенденція дозволяє стверджувати про необхідність термінового впровадження ресурсозберігаючих технологій, які дозволять збільшити обсяги вилучення урану з побічних продуктів виробництва та забезпечити можливість подальшого розвитку галузі. На рисунку 4 відображено динаміку обсягів вилучення урану та вмісту металу в урановмісній сировині.

На шахтах уранодобувної галузі видобуток урану з урановмісної сировини здійснюється за допомо-

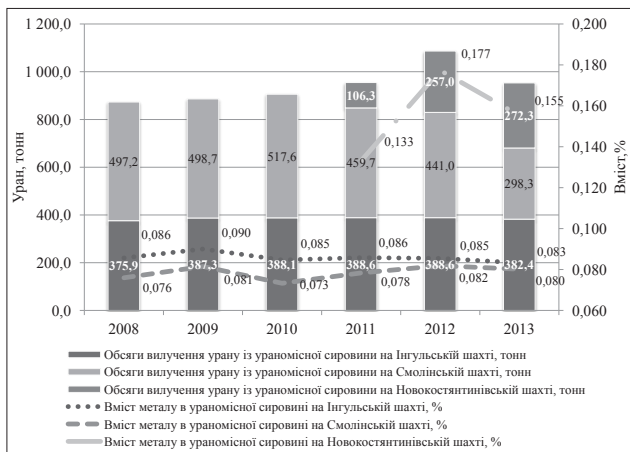


Рис. 4. Динаміка обсягів вилучення урану та вмісту металу в урановмісній сировині

гою традиційних методів та із застосуванням нових нетрадиційних методів. До традиційних методів належать очисний видобуток з підйманням гірничої маси з блоків на поверхню з подальшим радіометричним сортуванням. Пустоти, що виникають під час видобутку, закладаються інертною масою з виконанням гідрозакладальних робіт. При виконанні очисних робіт здійснюється відкачка шахтних вод, яка також містить частки уранової руди. Кеки очистки шахтних вод додаються до відсортованої уранової сировини та відносяться до традиційних методів видобутку. До нетрадиційних методів видобутку належать блокове та купне вилуговування, переробка відвалів шахт без сортування, отримання концентрату з відвалів шахт із сортуванням. У таблиці 7 показано структуру вилучення урану традиційними та нетрадиційними методами за роками.

Зважаючи на загальне збільшення обсягів вилучення урану з урановмісної сировини на 79,95 тонн (9,16%), в загальній структурі вилучення традиційним методом з ОШВ збільшилося за аналізований період на 114,5 тонн (14,43%), тоді як вилучення нетрадиційними методами зменшилося на 34,56 тонн (43,45%). Як свідчить наведена структура застосування традиційних та нетрадиційних технологій, у

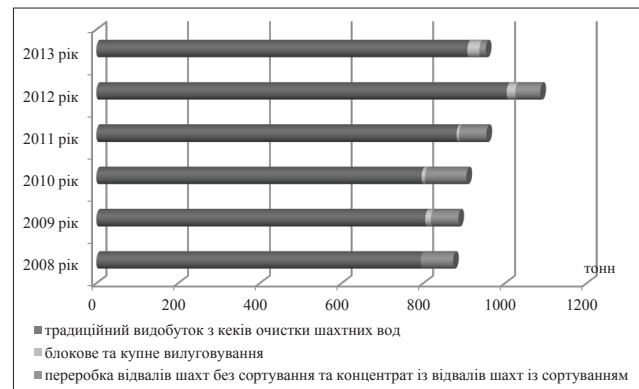


Рис. 5. Динаміка виробництва урану з урановмісної сировини традиційними та нетрадиційними методами

Таблиця 7

Структура вилучення урану з урановмісної сировини традиційними та нетрадиційними методами

Випуск продукції	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Інгульська шахта						
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн, зокрема	375,95	387,27	388,10	388,63	388,58	382,43
традиційним методом з ОШВ, тонн	371,99	373,04	379,42	378,20	366,88	365,71
нетрадиційним методом, тонн, зокрема	3,96	14,23	8,68	10,43	21,7	16,72
блокове вилуговування, тонн	-	14,23	8,68	1,11	7,52	4,69
переробка відвалів шахт без сортування, тонн	3,96	-	-	9,32	14,18	12,03
Смолінська шахта						
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн, зокрема	497,19	498,67	517,60	459,74	441,00	298,34
традиційним методом з ОШВ, тонн	421,61	431,77	416,50	399,48	380,56	270,07
нетрадиційним методом, тонн, зокрема	75,58	66,9	101,1	60,26	60,45	28,26
купне вилуговування, тонн	-	-	-	4,69	13,73	24,58
концентрат з відвалів шахт із сортуванням, тонн	75,58	66,90	101,10	55,57	46,72	3,68
Новокосятинівська шахта						
Обсяги вилучення урану з урановмісної сировини, тонн, зокрема	-	-	-	106,34	257,01	272,32
традиційним методом з ОШВ, тонн	-	-	-	103,89	257,01	272,32
нетрадиційним методом, тонн, зокрема	-	-	-	2,45	-	-
концентрат з відвалів шахт із сортуванням, тонн	-	-	-	2,45	-	-

2006 р. із нетрадиційних методів вилучення урану з урановмісної сировини в уранодобувній галузі використовувалася лише переробка відвалів шахт без сортування та вилучення концентрату з відвалів шахт із сортуванням. Тоді як в 2013 р. також було застосоване нетрадиційне вилучення шляхом блокового та купного вилуговування. Однак в загальній структурі переважає використання традиційних методів, крім того, їх питома вага зросла за аналізовані роки. Отримані дані (рис. 5) наочно свідчать про недостатньо повне використання нетрадиційних методів.

Враховуючи те, що саме використання нетрадиційних методів вилучення металу з урановмісної сировини є основою розвитку ресурсної складової уранодобувної галузі, необхідні розробка та впровадження заходів, що дозволять збільшити питому вагу нетрадиційних методів в загальній структурі. Це можливо за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій, які б надали можливість комплексного використання видобутої сировини, усунення нерационального використання мінерально-сировинної бази, часткової утилізації накопичених відходів. Утилізація накопичених відходів за рахунок нововведень технічного, організаційного та економічного характеру дозволить отримати соціальний дифузійний ефект, тобто знизити техногенне навантаження на регіон шляхом мінімізації шкідливих наслідків промислової діяльності. Крім того, збільшення обсягів вилучення урану з урановмісної сировини за допомогою нетрадиційних методів дозволить знизити матеріальні витрати.

**Висновки з проведеного дослідження.** Раціональне використання ресурсів дає можливість створити основу для підвищення рівня ресурсної складової уранодобувної галузі за рахунок виявлення серед негативних техногенних факторів прихованих можливостей та переведення їх в площину реалізованих. Розвиток уранодобувної галузі має важливе страте-

гічне значення, що пов'язане з проблемами енергозабезпечення, а також із домінуючими позиціями атомної енергетики та наявністю значних покладів уранової руди, запаси якої можуть повністю задовольнити потребу в сировині виробництва ТВЕЛ для українських АЕС. Однак, враховуючи те, що родовища уранових руд належать до розряду розсіяних, а стан сировинної бази урановидобувної галузі постійно погіршується у зв'язку зі значним вичерпанням підготовлених запасів, зниженням їх якісних і економічних характеристик, ускладненням умов видобутку в результаті тривалої експлуатації виникає потреба у впровадженні системи управління ресурсозбереженням, яка дозволить усунути причини нерационального використання мінерально-сировинної бази. При цьому слід зазначити, що до ресурсозбереження в уранодобувній галузі слід зарахувати весь комплекс заходів, що сприяють повному використанню уранової сировини, збереженню матеріальних, фінансових, трудових, енергетичних та інших ресурсів, що дасть можливість отримати додатковий дохід за рахунок раціонального використання мінерально-сировинної бази та, відповідно, збільшити обсяги вилучення металу з урановмісної сировини і знизити собівартість продукції галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. BP Statistical Review of World Energy, 2011 (Yune). [online] Available at: <<http://www.bp.com/statistical-review-of-world-energy.html>>.
2. Інструкція із застосування класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до родовищ уранових руд : наказ ДКЗ України № 100 від 14.12.1998 р.
3. Урановидобувна галузь України в Енергостратегії-2035: бачення ДП «СхідГЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/energoatom>.
4. Енергетичний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 330.332.011

**Проскура В.Ф.**  
доктор економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Мукачівського державного університету

**Хаустова К.М.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту  
Мукачівського державного університету

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СФЕР ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто системний підхід до формування інвестиційно-інноваційної стратегії на рівні регіону. Досліджено економічну сутність сфери господарства регіону, проведено структурний аналіз факторів та умов формування і реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії регіональних сфер господарства. Визначено роль інвестиційно-інноваційної стратегії у системі стратегічного планування на рівні регіону.

**Ключові слова:** регіон, сфера господарства регіону, інвестиційно-інноваційна стратегія, конкурентні переваги регіону, стратегія розвитку.

### **Проскура В.Ф., Хаустова К.М. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СФЕР ХОЗЯЙСТВА**

Рассмотрен системный подход к формированию инвестиционно-инновационной стратегии на уровне региона. Исследована экономическая сущность сферы хозяйства региона, проведен структурный анализ факторов и условий формирования и реализации инвестиционно-инновационной стратегии региональных сфер хозяйства. Определено роль инвестиционно-инновационной стратегии в системе стратегического планирования на уровне региона.

**Ключевые слова:** регион, сфера хозяйства региона, инвестиционно-инновационная стратегия, конкурентные преимущества региона, стратегия развития.

### **Proskura V.F., Khaustova K.M. INVESTMENT AND INNOVATION STRATEGY OF REGIONAL SECTORS OF ECONOMY**

A systematic approach to the formation of investment and innovation strategy at the regional level has been considered in the article. The substance of economic spheres of the region has been investigated, structural analysis of the factors and conditions of the formation and implementation of innovative investment strategies of regional economic spheres has been conducted. The role of investment and innovation strategies in the strategic planning at the regional level has been defined.

**Keywords:** region, economic spheres of the region, investment and innovation strategy, competitive advantages of the region, development strategy.

**Постановка проблеми.** Забезпечення зростання економіки будь-якої держави взаємопов'язано з динамікою інвестиційно-інноваційних процесів, безперервним і якісним оновленням промислових підприємств і формуванням ринкової інфраструктури. З огляду на відсутність виваженої інвестиційно-інноваційної політики, спрямованої на активізацію розвитку національного промислового виробництва та забезпечення ефективного функціонування підприємств, актуальності набуває формування конкурентоспроможної інвестиційно-інноваційної стратегії збалансованого розвитку окремих сфер економічної діяльності регіону, адаптованої до умов ринкового середовища. Водночас стосовно загальної стратегії соціально-економічного розвитку регіону, інвестиційно-інноваційна стратегія має підпорядкований характер і повинна узгоджуватися відповідно до окресленої мети і етапів її реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування засад інвестиційно-інноваційного забезпечення стратегічного розвитку регіонів містяться у працях В.О. Жаворонкова[1], Ю.М. Мельника [5], Є.П. Качана [7], А.Н. Тищенко, І.А. Кизима [9] та багатьох інших вітчизняних науковців. Результати теоретико-практичних розробок удосконалення процесу стратегічного управління мають важливе значення для розвитку теорії стратегічного управління та ефективного впровадження її в практиці формування стратегій на всіх рівнях.

**Мета статті.** Основним завданням статті є визначення сутності та місця інвестиційно-інноваційної

стратегії в забезпеченні ефективного розвитку регіональних сфер господарства.

**Виклад основного матеріалу.** Основою стабільного і збалансованого розвитку регіону є стратегічне управління, яке більше десятиліть є одним із загальноновизнаних підходів до управління економічною системою в промислово розвинутих країнах. Ключове завдання формування та обґрунтування стратегії полягає в пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності регіону, забезпеченні його економічної безпеки та високих темпів соціально-економічної збалансованості стійкого розвитку за достатньої фінансової стійкості.

Однією з ключових передумов стійкого економічного розвитку регіону є планування, що становить організаційний початок процесу обґрунтування і реалізації управлінських рішень. Використання принципів сталого розвитку в усіх сферах діяльності передбачає їх першочергове декларування в установчих документах загальнонаціонального значення. Основні пріоритетні напрямки розвитку країни відображені у Державній стратегії регіонального розвитку, яка є основою для формування регіональних стратегій [1, с. 405].

У процесі дослідження регіонального управління інвестиційно-інноваційною діяльністю доцільно уточнити сутність поняття «регіон» та окреслити межі цієї дефініції, що використовуються. Варто зазначити, що у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі відсутнє єдине, чітке визначення регіону й економічних процесів, що протікають в

ньому. З цієї точки зору, ми погоджуємося з думкою Е. Айзмана [10, с. 133], згідно з якою «ієрархію регіонів визначає тільки наукова проблема».

Тому, зважаючи на те, що суб'єктом формування стратегії розвитку на регіональному рівні є органи місцевого управління та самоврядування, найбільш доцільним в межах цього дослідження є визначення регіону, подане у колективній монографії [9, с. 13]: «Регіон – це територіальне утворення, яке має чітко окреслені адміністративні кордони, в межах яких відтворюються соціальні та економічні процеси забезпечення життєдіяльності населення, обумовлені місцем регіону в системі територіального і суспільного поділу праці». Регіон можна також розглядати, як сукупність збалансованих і взаємодіючих підсистем економіки, соціальної компоненти й екологічного середовища. Кожна з наведених підсистем виступає водночас передумовою і наслідком ефективного функціонування всіх інших.

Основною метою стратегії соціально-економічного розвитку регіону є орієнтація на діяльність у напрямі стабілізації та підвищення якості життя населення на основі підвищення ефективності економіки і забезпечення додаткових надходжень в бюджети всіх рівнів за рахунок активізації інноваційних і інвестиційних процесів [7, с. 180].

Сталий розвиток регіону є неможливим без формування та реалізації ефективної економічної політики, що є основою для формування фінансової та бюджетоутворюючої системи. Як правило, економіка регіону представлена сукупністю підприємств різних галузей, кількість та функціональна спрямованість яких залежить насамперед від потенціалу території та факторів, що формують переваги безпосередньо в цьому регіоні порівняно з іншими. В цьому відношенні важливим стратегічним завданням є окреслення пріоритетних сфер економіки регіону та створення умов для їх розвитку в напрямі балансування економічних, соціальних та екологічних наслідків їх функціонування.

В умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір, пріоритетом стратегічного розвитку регіону є формування та ефективне використання конкурентних переваг на всіх рівнях господарської діяльності. Згідно з концепцією М. Портера [6, с. 87], можна виділити такі рівні конкурентних переваг регіону:

1. Низовий рівень, що характеризується такими факторами:

- зручне географічне положення, наявність сировини і матеріальних ресурсів;
- доступність дешевої робочої сили,
- сприятливі кліматичні умови;
- високий рівень освоєння територій, розвинута транспортна мережа.

Використання переваг цього рівня сприяє формуванню виробництва низових технологічних укладів та переважно сировинній спрямованості збуту.

2. Переваги більш високого рівня, до яких належать:

- сприятливий інвестиційний клімат та інституційне середовище;
- наявність позитивного досвіду розвитку окремих сфер економічної діяльності;
- розвинута фінансова, комунікаційна та транспортна інфраструктура;
- наявність вільних економічних зон або зон особливого сприяння;
- розвиток транскордонного співробітництва;
- сприятлива ринкова кон'юнктура.

Наявність в регіоні наведених переваг сприяє підвищенню інвестиційного клімату та надходженню інвестицій у інтенсивний розвиток всіх сфер економічної діяльності.

3. Переваги найвищого порядку визначаються рівнем наближеності продуктивних сил регіону до інноваційної моделі розвитку, що передбачає такі умови:

- високий рівень інноваційної активності підприємств провідних галузей, виробництво продукції з високою доданою вартістю;
- доступність кваліфікованої робочої сили;
- розвинена мережа науково-дослідних установ;
- створення єдиного інформаційного та інвестиційного простору;
- активна регіональна підтримка програм розвитку НТП тощо.

Наявність переваг найвищого рівня створює передумови щодо активізації випереджального розвитку економіки регіону та притоку зовнішніх інвестицій, інтеграції у міжнародний економічний простір, і як наслідок покращення рівня добробуту населення.

Тому, на нашу думку, головним завданням стратегії розвитку регіону є активізація та збалансування всіх рівнів конкурентних переваг з метою створення синергічного ефекту у процесі розвитку всіх сфер господарства. Передумовою реалізації наведеного завдання є створення ефективної та узгодженої системи стратегічного управління на всіх рівнях.

Наукові джерела свідчать, що стратегічне управління – це особливий вид управління, що зосереджується на ключових питаннях виконання місії організації, орієнтує на своєчасне реагування на виклики зовнішнього середовища й на внесення необхідних змін у структуру, робочі процедури, баланс ресурсів для набуття «силового» поля відповідного впливу на оточення й закріплення конкурентних переваг, які забезпечують самозбереження й розвиток регіону в довгостроковій перспективі [1, с. 31].

Актуальність стратегічного підходу до управління в сучасних умовах окреслена і в Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року, де одним з пріоритетних завдань структурної перебудови промисловості визначено перехід підприємств до стратегічного управління. Зокрема, у затвердженому документі зазначено: «система стратегічного управління повинна відповідати реальним умовам її одночасного впровадження на державному, регіональному та корпоративному рівні (наявність підготовлених кадрів, рівень програмного та інформаційного забезпечення тощо) та стратегічним і тактичним завданням» [4].

Комплексна система стратегічного управління передбачає здійснення процесу управління на всіх рівнях, як стратегічному, так і тактичному і інтегрованому. Аналіз вітчизняних і зарубіжних розробок з формування регіональних стратегій, дозволяє узагальнити основні умови їх ефективності:

1. Чітке формулювання пріоритетів та цілей розвитку, що враховують істотні елементи інвестиційної політики і формують сприятливе поле діяльності всіх суб'єктів регіонального ринку.

2. Об'єктивне визначення регіонального потенціалу, «сильних» та «слабких» сторін, що враховуються в стратегії.

3. Зосередження зусиль на розвитку ключових компетенцій.

4. Передбачення та врахування впливу невідомих і неконтрольованих факторів.

5. Формування ієрархії стратегій, що узагальнюють особливості інвестиційної та інноваційної діяльності всіх сфер економіки і спрямовують їх для досягнення концептуальної мети розвитку регіону.

Важливою складовою ефективного управління розвитком продуктивних сил регіону є реалізація дієвої інвестиційної діяльності, як основа розробки інвестиційної стратегії, що дозволяє визначити не тільки форми та джерела ресурсів, які планується використовувати для реалізації загальної стратегії розвитку, але і враховувати фактори впливу на її подальше формування та реалізацію, своєю чергою, створюючи умови для результативного регулювання інвестиційної діяльності.

Економіка регіону є відкритою складною системою, яку можна умовно розподілити на рівні та сфери управління, кожний з яких виконує свої визначені завдання та функції в системі забезпечення стратегічного розвитку. В якості сфер можна виділити окремі галузі та види економічної діяльності, що взаємодіють між собою та із системоутворюючими державними інституціями. За рівнями, на яких формуються стратегічні плани регіону та окремих сфер його розвитку, в нашому дослідженні ми виділили три концептуальні рівні, а саме:

– регіональний рівень – формування концепції та стратегії регіонального розвитку, що об'єднує і збалансовує всі сфери господарства регіону. На регіональному рівні також формується політика координації з іншими регіонами, загальнодержавними інститутами та зовнішніми партнерами в межах регіональних повноважень;

– галузевий рівень – розробка програм розвитку та підтримки окремих сфер та видів економічної діяльності, використання та відтворення специфічних ресурсів і взаємодії з реальним сектором економіки;

– мікрорівень (підприємство) – формування стратегії оптимального розвитку в ринкових умовах з метою реалізації цілей та отримання прибутку.

Використання визначеного підходу до структуризації господарства регіону дозволяє окреслити межі дефініції «сфера економіки регіону», що використовуються в якості об'єкта дослідження у даній статті. Пропонується таке визначення: «Сфера господарства регіону – це сукупність видів економічної діяльності, які пов'язані між собою системою виробничих, економічних та ринкових зв'язків, від рівня розвитку яких залежить ефективність всіх учасників даного утворення». Авторське бачення складових господарської сфери регіону та їх взаємозв'язки відображено на рисунку 1.

Виділення пріоритетних сфер господарства регіону та створення сприятливих умов для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в їх межах повинно стати одним з ключових аспектів регіональної стратегії, оскільки такий підхід створює передумови для формування галузевих кластерів. Зокрема, подібні позиції відстоюються більшістю вітчизняних науковців та експертами з країн ЄС, що знайшло відображення в узагальнених рекомендаціях [2, с. 57; 3, с. 144].

Розуміння сутності та особливостей взаємозв'язків всіх складових учасників у сфері господарств регіону, на нашу думку, дає можливість збалансувати їх взаємодію таким чином, щоб досягнути стратегічної мети розвитку регіону.

Дослідження наукових праць, аналітичних матеріалів та законодавчої бази щодо розподілу функцій регулювання та мотиваційних механізмів активізації інвестиційно-інноваційних процесів у державі, дозволило сформулювати концептуальну модель формування стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку окремих сфер економіки регіону.

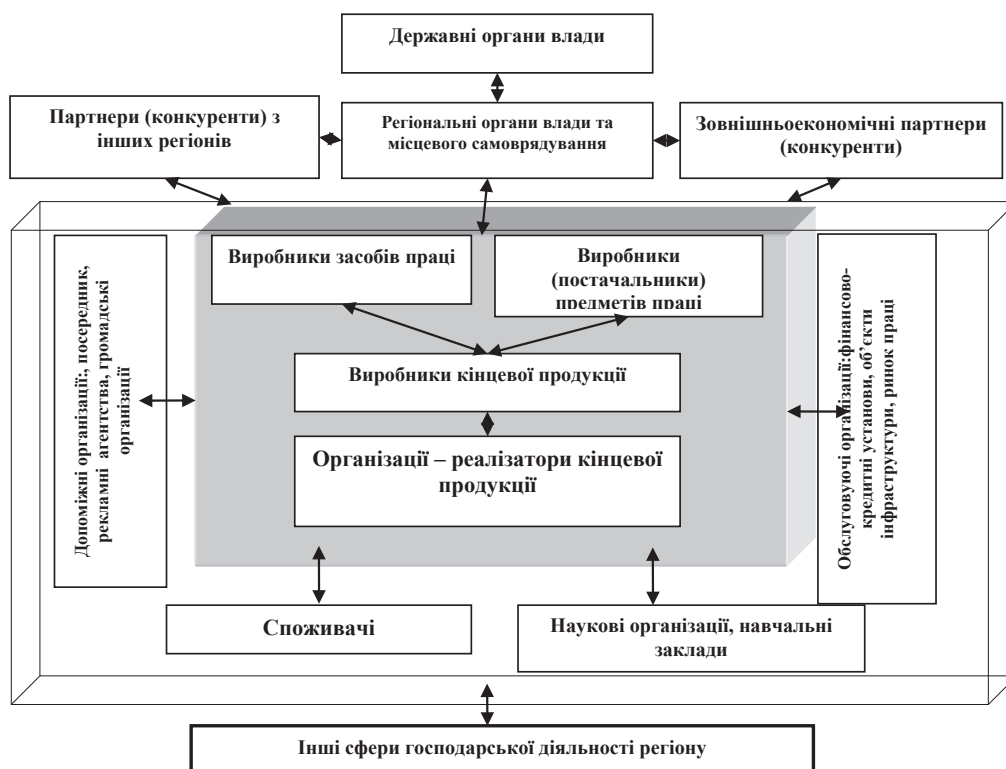


Рис. 1. Сфера господарської діяльності регіону, як відкрита система  
Авторське бачення



Рис. 2. Рівні та сфери формування інвестиційно-інноваційної стратегії

Авторське узагальнення

Кожний із рівнів та сфер стратегічного розвитку регіону виконує свої визначені ролі і функції, реалізація яких залежить насамперед від ефективної взаємодії всіх складових, тобто механізму розробки стратегії (зверху вниз) та узгодження (знизу вгору) між окремими рівнями (рис. 2.).

Водночас на макро- та мезорівні формуються передумови та «правила гри», які сукупно повинні сприяти активізації інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва та мотивувати їх до капіталовкладень саме у розвиток на інноваційній основі. Ключова роль у процесі реалізації інвестиційної стратегії регіону, на нашу думку, належить саме підприємництву, оскільки на цьому рівні формується регіональний валовий продукт. І саме сукупні результати господарської діяльності підприємств у кінцевому підсумку відображають рівень ефективності регіональної та державної політики. Тому в процесі формування стратегії вагоме значення мають саме механізми вертикальної і горизонтальної координації, на відміну від традиційного підпорядкування.

З іншого боку, сукупність факторів макро- і мезорівня у процесі формування стратегії підприємств

розглядаються як можливості та загрози і з рівнем розвитку внутрішнього потенціалу є вагомими чинниками формування інвестиційно-інноваційної стратегії.

Інвестиційно-інноваційна стратегія – це сукупності способів та інструментів досягнення стратегічних цілей держави, регіону, галузі, підприємства шляхом збалансування науково-технічної, ринкової та інвестиційної політики в напрямку розвитку потенціалу на більш новому, якісному рівні відповідно до вимог зовнішнього середовища [8].

Стратегія розвитку окремих сфер господарської діяльності регіону формується на перетині регіональної та галузевої політики і враховує галузеві особливості розвитку підприємств (стадія життєвого циклу галузі, рівень освоєного потенціалу, вплив науково-технічного прогресу, ринкові характеристики) в межах регіону.

У системі регіональних стратегій, наведений тип стратегії відображається, як правило, у вигляді системи пріоритетних напрямів розвитку основних видів економічної діяльності за класифікацією КВЕД, та цільових програмах, що на практиці мають, як правило, декларативний характер.

**Висновки.** Забезпечення сталого розвитку регіону в умовах інтеграції України в Європейський економічний простір в умовах підвищення вартості енергетичних ресурсів та необхідності забезпечення необхідного рівня якості товарів і послуг вимагає перегляду основних стратегічних пріоритетів та підвищення ролі інвестиційно-інноваційної стратегії в системі стратегічного планування розвитку. Ефективне функціонування регіону у довгостроковій перспективі, підвищення ВВП та доходів бюджету значною мірою залежить від вдало розробленої інвестиційно-інноваційної стратегії, що є основою сталого економічного розвитку підприємств та продуктивним способом досягнення стратегічних цілей в умовах змінного середовища. Зважаючи на підвищення ролі інноваційної діяльності у системі забезпечення конкурентних переваг регіону в сучасних умовах, інвестиційно-інноваційну стратегію доцільно розглядати як системоутворюючий елемент в системі стратегічного планування розвитку на всіх рівнях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жаворонков В.О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток : моногр. / В.О. Жаворонков, Г.В. Жаворонкова, В.О. Жмуденко. – Умань : СПД Сочінський, 2010. – 270 с.
2. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – К. : Фенікс, 2011. – Том 3. Інновації в Україні: Рекомендації до політичних заходів. – 76 с.
3. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» (жовтень 2011 р.). – К. : Фенікс, 2011. – Том 3. – 76 с.
4. Концепція загальнодержавної програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>.
5. Мельник Ю.М. Теоретико-методичні основи формування стратегій розвитку регіону на базі екологічних інновацій / Ю.М.Мельник // Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора О.В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – С. 405-420.
6. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
7. Регіональна економіка : підручник / за ред. Є.П. Качана. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 800 с.
8. Хаустова К.М. Роль инвестиционно-инновационной стратегии в обеспечении развития предприятия / К.М. Хаустова // Современные технологии управления. – 2014. – №11(47).
9. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / А.Н. Тищенко, И.А. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давыскиба. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.
10. Isseman A. M. Lost in Space On the History, Status, and Future of Regional Science / A.M. Isseman // The Rev. of Regional Studies. – 1993. – Vol. 23. – № 1. – 137 p.



## СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 664.6:005.337-047.72

**Григорук П.М.***доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри автоматизованих систем  
і моделювання в економіці  
Хмельницького національного університету***Хрущ В.О.***аспірант  
Хмельницького національного університету*

### ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто прогнозування показника валового прибутку підприємства хлібопекарської галузі на основі моделей показників динаміки часового ряду, трендових моделей і моделей регресії. Проведено зіставлення отриманих результатів. Зроблено висновки про можливість застосування представлених моделей при плануванні показників діяльності підприємства.

**Ключові слова:** хлібопекарське підприємство, валовий прибуток, прогнозування, показники динаміки часового ряду, трендова модель, регресійна модель, виробнича функція.

#### **Григорук П.М., Хрущ В.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрено прогнозирование показателя валовой прибыли предприятия хлебопекарной отрасли на основе моделей показателей динамики временного ряда, трендовых моделей и моделей регрессии. Проведено сопоставление полученных результатов. Сделаны выводы о возможности применения представленных моделей при планировании показателей деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** хлебопекарное предприятие, валовая прибыль, прогнозирование, показатели динамики временного ряда, трендовая модель, регрессионная модель, производственная функция.

#### **Hryhoruk P.M., Khrushch V.O. FORECASTING THE PROFIT OF BREAD MAKING ENTERPRISE**

The article deals with forecasting gross profits of the bread making enterprise based on models of the dynamics of time series, trend models and regression models. Comparison of the results has been done. Conclusions about the applicability of the models in planning performance of the enterprise have been made.

**Keywords:** bread making enterprise, gross profits, forecasting, indexes of dynamics of time series, trend model, regression model, production function.

**Вступ.** В умовах інтеграції національної економіки до світового співтовариства особливого значення набувають питання реформування та розвитку ринку харчових продуктів та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Кризовий стан багатьох вітчизняних підприємств харчової промисловості викликає необхідність здійснення змін у їх системі управління. Формування ефективної стратегії діяльності є необхідним для тих галузей, які стратегічно важливі та гарантують продовольчу безпеку країни.

У цьому плані хлібопекарська галузь відіграє значну соціальну і стратегічну роль у житті суспільства, виступаючи структурним елементом аграрної економіки, що забезпечує її стійке економічне зростання за рахунок конкурентних переваг на продовольчому ринку. У сумарному обсязі продукції всієї харчової промисловості України вона займає одне із провідних місць, а частка хлібопродуктів у раціоні населення України складає 15 %, що підтверджує їхній статус як основного продукту харчування. Традиційно цій галузі приділяється менше уваги, ніж іншим, але будь-які зміни, що відбуваються на ринку хліба і хлібобулочних виробів, моментально впливають на економічне та соціально-політичне життя країни [1].

**Постановка проблеми.** Забезпечення конкурентоспроможності галузі та конкретних виробників хлібопекарської продукції в умовах жорсткої конкурен-

ції є складним практичним і науковим завданням, яке потребує багатоаспектного підходу із застосуванням системної теорії наукового управління.

Для забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства необхідно насамперед визначити фактори, що здійснюють істотний вплив на основні показники діяльності, а також виявити ступінь впливу того чи іншого чинника на результативний показник.

Сучасний стан інформаційної забезпеченості створює передумови для широкого застосування економіко-математичних моделей з метою встановлення взаємозв'язків між результативною ознакою та основними факторами та прогнозування значень результативних показників. Тому для вирішення поставленого завдання можна використати економіко-статистичні методи. Головною метою побудови економіко-математичної моделі показників діяльності підприємства хлібопекарської галузі є отримання ефективного інструменту їх прогнозування та врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Проблеми розвитку хлібопекарської галузі України висвітлено в працях О.М. Васильченко, П.Т. Саблука, С.В. Петрухи, О.А. Опрі, О.М. Дзюби, Ю.Л. Труш, Н.С. Скопенко та ін. [2-8], зокрема, проаналізовано тенденції, що мають місце в діяльності хлібопекарських підприємств. Результати їх досліджень дозво-

ляють оцінити сучасний стан і рівень розвитку підприємств хлібопекарської промисловості та виділити проблеми, з якими вони стикаються. Питання застосування інструментарію економіко-математичного моделювання при аналізі проблем хлібопекарської галузі також являють інтерес науковців. Зокрема, в роботі С.С. Шаруди, В.Д. Кишенько [9] показано використання сценарного підходу до побудови систем керування технологічними процесами виробництва хліба на основі нечітких моделей представлення знань. Наведено функції належності для основних технологічних показників даних. Дослідження О.Л. Тоцької [10] присвячені розробці інструментарію для побудови економіко-математичних моделей випуску продукції в харчовій промисловості України. Зокрема, автором розроблена імовірно-автоматна модель для імітації діяльності хлібопекарських підприємств, що дозволяє відтворювати динаміку замовлень на продукцію та її виробництва, а також витрат, поповнення і рівня запасів основної сировини, удосконалено метод прогнозування на основі середньорічного коефіцієнта росту для випуску продуктів харчування, проведено дослідження в галузі інтегрального оцінювання діяльності хлібопекарських підприємств. В роботі [11] авторами розглянуто підхід до оптимізації продуктового портфеля підприємств хлібопекарської промисловості, базуючись не лише на критеріях фінансової ефективності, але й соціальної відповідальності і маркетингової результативності. Узагальнено практику і визначено проблематику управління асортиментом на вітчизняних промислових підприємствах, що є виробниками хліба та хлібобулочних виробів. С.І. Бегун [12] розроблено економічні моделі для прогнозування показника собівартості продукції хлібопекарського підприємства, здійснено розрахунки на реальних даних.

Однак, незважаючи на значний доробок в напрямку застосування інструментарію економіко-математичного моделювання в хлібопекарській галузі, слід зауважити, що питанням прогнозування показників діяльності підприємств галузі, в першу чергу прибутку, приділено недостатньо уваги.

**Метою статті** є аналіз та зіставлення різних методів прогнозування при оцінюванні динаміки показника прибутку хлібопекарського підприємства.

**Основні результати.** Традиційно прогнозування показників діяльності підприємства здійснюється на основі часових рядів. Однак кризові явища, що мали місце у 2008-02010 рр негативно вплинули на тенденції зміни показників, в першу чергу прибутку, що викликає необхідність використання «скороченої» статистики для прогнозування. Досить простим і водночас досить поширеним підходом до прогнозування зміни значень часового ряду за таких умов є використання показників динаміки [13; 14]. Доцільність їх застосування зумовлена такими чинниками: вони мають достатньо простий алгоритм дослідження; не вимагають важких з технічної точки зору розрахунків; застосовуються в умовах, коли має місце відносно невеликий обсяг

вихідних даних. Найбільшого використання набуло прогнозування за допомогою середнього приросту та середнього темпу зростання.

Серед недоліків наведених методів варто відзначити те, що при розрахунку відповідних середніх показників, а, отже, і прогнозних значень, приймають участь лише крайні значення часового ряду. Середні значення ряду на процес прогнозування впливу не мають. Тому для їх застосування кількість рівнів динамічного ряду не перевищує чотирьох-п'яти, коли динамікою середини ряду взагалі кажучи можна знехтувати.

Розглянемо застосування наведених методів до показника валового прибутку підприємства ПП «Хліб Поділля», яке спеціалізується на виробництві хліба та хлібобулочних виробів, сухарів, печива і тістечок тривалого зберігання, макаронних виробів. Результати прогнозування занесемо до табл. 1.

Як впливає з представлених розрахунків, обидва методи дали практично однаковий результат, розбіжність між ними не перевищує 1%. Це говорить про високу точність прогнозування і можливість застосування даних методів на практиці. Відзначимо також, що у 2014 році очікувалось подальше збільшення валового прибутку.

Іншим поширеним підходом до прогнозування є використання трендових моделей [13]. Основна мета їх створення полягає у тому, щоб на їх основі зробити прогноз про розвиток досліджуваного процесу на майбутній проміжок часу. Прогнозування на основі часового ряду економічних показників відноситься до одновимірних методів прогнозування, що базуються на екстраполяції, тобто продовження на майбутнє тенденції, що спостерігалася в минулому. При такому підході передбачається, що прогнозований показник формується під впливом великої кількості факторів, виділити які або неможливо, або щодо яких відсутня інформація. У цьому випадку хід зміни даного показника пов'язують не з чинниками, а з плином часу, що проявляється в утворенні одновимірних часових рядів.

Перевагою трендових моделей є простота розрахунків. Вони застосовуються для прогнозування попиту, динаміка якого характеризується монотонним зростанням або зниженням. Надійність прогнозів при цьому залежить від стійкості тенденції зміни попиту, яка може порушуватися в умовах кризового розвитку економіки.

Недоліком трендових моделей прогнозування є те, що вони не дозволяють розкрити внутрішні взаємозв'язки процесу зміни попиту та чинників, що формують його рівень і динаміку. У цьому відношенні більш значними можливостями володіють факторні моделі оцінки і прогнозування попиту.

Розглянемо метод екстраполяції на основі так званих кривих росту економічної динаміки.

Використання методу екстраполяції на основі кривих зростання для прогнозування базується на двох припущеннях:

- часовий ряд економічного показника дійсно має тренд, тобто переважну тенденцію;

Таблиця 1

Прогнозування на основі показників динаміки часового ряду

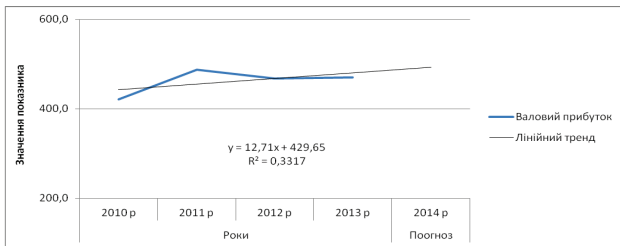
Значення показників, тис. грн				Середній темп росту	Середній приріст	Прогноз на 2014 р., тис. грн	
2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р./2010 р.	2013 р./2010 р.	За середнім темпом росту Y1(2014)	За середнім приростом Y2(2014)
420,9	487,6	467,1	470,1	1,04	16,4	487,7	486,5

- загальні умови, що визначали розвиток показника минулого, залишаться без істотних змін протягом періоду попередження.

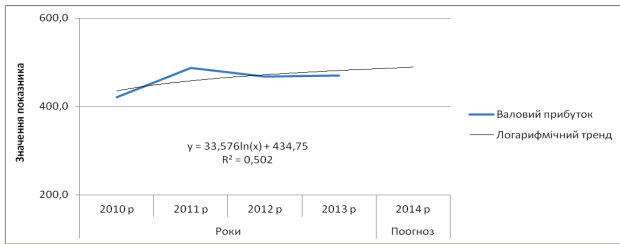
У даний час налічується велика кількість типів кривих росту для економічних процесів. Найбільш часто в економіці використовуються поліноміальні, експоненціальні і S-подібні криві зростання. Найпростіші криві росту мають вигляд:

- поліном першого ступеня:  $Y = a_0 + a_1X$ ;
  - поліном другого ступеня:  $Y = a_0 + a_1X + a_2X^2$ ;
  - степенева функція:  $Y = a_0X^{a_1}$ ;
  - логарифмічна функція:  $Y = a_0 + a_1LnX$ ;
- де X – фактор часу.

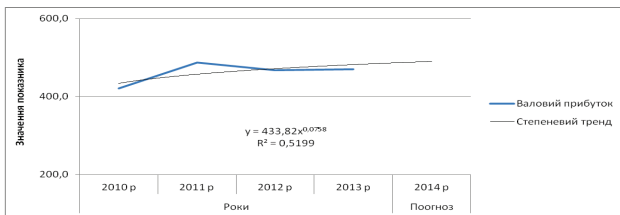
Розглянемо застосування наведених залежностей до прогнозування показника валового прибутку. Результати прогнозування відображені на рисунках 1-3. Для зручності їх аналізу і зіставлення на рисунках також відображені значення коефіцієнтів детермінації.



**Рис. 1. Прогнозування за допомогою лінійного тренду**



**Рис. 2. Прогнозування за допомогою логарифмічного тренду**



**Рис. 3. Прогнозування за допомогою степеневого тренду**

Результати прогнозування наведені в таблиці 2.

За представленими розрахунками можна зробити висновок, що всі три моделі мають досить низьке значення коефіцієнта детермінації. Найкращою в даному випадку є степенева модель.

Однак аналіз розрахованих прогнозних значень показує, що вони мало відрізняються між собою, і також мають малу відмінність від тих, які були отримані за допомогою методів середнього темпу зростання і середнього приросту. Отже, їх також можна використати в діяльності підприємства в ролі планового показника валового прибутку.

Ще одним поширеним підходом до прогнозування є використання інструментарію регресійного аналізу [14]. Його основним завданням є визначення впливу факторів на результативний показник (в абсолютних показниках). Передусім для цього необхідно підібрати та обґрунтувати рівняння зв'язку, що відповідає характеру аналітичної стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії показує як в середньому змінюється результативна ознака (Y) під впливом зміни факторних ознак (X<sub>i</sub>).

Метод регресійного аналізу вважається найдосконалішим з усіх використовуваних нині нормативно-параметричних методів. Його доцільно застосовувати для обґрунтування проектних, прогнозних чи очікуваних показників. Для цього необхідно підставити в одержане рівняння регресії проектні значення факторів.

Розглянемо побудову лінійної багатофакторної регресійної моделі для показника доходу від реалізації продукції (Y). Оскільки кількість чинників, які можна включити в модель, обмежується кількістю рівнів наявного динамічного ряду то в даному випадку ми можемо розглянути лише двофакторну модель. В ролі чинників оберемо показники середньомісячної заробітної плати (X<sub>1</sub>) та фондівіддачі (X<sub>2</sub>). Вихідні дані для проведення розрахунків занесемо до таблиці 3.

Для оцінювання параметрів моделі скористаємось стандартним засобом табличного процесора Аналіз Даних – Регресія. В результаті отримаємо наступну модель:

$$Y = -8016 + 10,5X_1 + 4585,8X_2. \quad (1)$$

Множинний коефіцієнт кореляції становить 0,9994, а коефіцієнт детермінації 0,9998. Це свідчить про високу якість побудованої моделі. Рівень значущості моделі за критерієм Фішера становить 0,03, що менше за загальноприйнятий рівень (0,05). Отже, модель є адекватною вихідним даним. Значущість коефіцієнтів регресії за t-критерієм Стьюдента становить: для a<sub>0</sub> – 0,03, для a<sub>1</sub> – 0,03, і для a<sub>2</sub> – 0,04,

**Результати прогнозування показника валового прибутку за трендовими моделями**

Назва показника	Вихідні дані, тис. грн				Прогноз на 2014 р., тис. грн		
	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	Лінійний тренд	Логарифмічний тренд	Степеневий тренд
Валовий прибуток	420,9	487,6	467,1	470,1	493,2	488,8	490,1

Таблиця 2

**Вихідні дані для побудови регресійної моделі**

Назва показника	Од. вим.	Значення показників			
		2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн	2318,4	2769,1	2823,7	2913,6
Середньомісячна зарплата одного працівника	грн	730	739	757	771
Фондовіддача загальна	-	0,57	0,65	0,62	0,61

Таблиця 3

Таблиця 4

Вихідні дані для побудови виробничої функції

Назва показника	Од. вим	Значення показників			
		2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Дохід від реалізації продукції	тис. грн	2318,4	2769,1	2823,7	2913,6
Середньорічна вартість основних виробничих фондів	тис. грн	4037	4255	4518	4789
Фонд відпрацьованого робочого часу	люд-год	65512	72868	81828	74456

що також менше загальноприйнятого рівня. Отже, побудовану модель можна використовувати для прогнозування.

Припустивши лінійну зміну чинників у майбутньому, оцінимо їх значення на 2014 р., скориставшись стандартною функцією табличного процесора ПРЕДСКАЗ. Тоді  $X_{1,2014}=784,5$  (грн),  $X_{2,2014}=0,63$ . Підставивши ці значення в модель (1), отримаємо прогнозне значення результуючого показника:  $Y=3165,4$  (тис. грн). Отримане значення цілком узгоджується з тими, які були отримані попередніми методами.

Одним із шляхів розв'язання задач економічного прогнозування є використання кількісних методів аналізу та моделювання взаємозв'язків між економічними показниками, серед яких вирізняється регресійний аналіз на основі виробничих функцій. Використання виробничих функцій дозволяє вирішувати цілий ряд дослідницьких задач, серед яких визначення зміни залежного показника від зміни одного або декількох факторів, а також визначення тісноти зв'язку як між факторними ознаками, так і між ними та залежним від них показником. Досвід практичного використання виробничих функцій свідчить про те, що удосконалення на їх основі аналізу, прогнозування, планування та управління виробництвом забезпечує підвищення його економічної ефективності.

У економічних дослідженнях широко використовуються рівняння, які відображають залежність обсягу випуску продукції від виробничих факторів (робочої сили, знарядь праці та засобів праці). Таке рівняння, відоме як виробнича функція Кобба-Дугласа, може бути побудована як на макро- так і на макрорівні [13]:

$$Y = a_0 K^{a_1} L^{a_2}, \quad (2)$$

де  $Y$  – обсяг реалізованої продукції;  $K$  – капітал (в даному випадку – середньорічна вартість основних фондів);  $L$  – використана праця (в даному випадку – обсяг відпрацьованого часу);  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$  – параметри моделі.

Для проведення розрахунків складемо табл. 4, куди занесемо вихідні дані показників.

Для проведення розрахунків проведемо лінеаризацію моделі і далі скористаємось стандартним засобом табличного процесора Аналіз Даних – Регресія. Отримана модель матиме вигляд:

$$Y = 0,40K^{0,81}L^{0,46}. \quad (3)$$

Множинний коефіцієнт кореляції становить 0,9221, а коефіцієнт детермінації  $R^2=0,8504$ . Це свідчить про досить високу якість моделі.

Для розрахунку прогнозу на 2014 рік оцінимо значення факторів, скориставшись стандартною функцією ПРЕДСКАЗ. Тоді  $K_{2014}=5029$  (тис. грн),  $L_{2014}=82614$  (люд-год). Підставивши ці значення в модель (3), отримаємо:  $Y_{2014}=3180,0$  (тис. грн). Це значення також має незначне відхилення від результату прогнозування, розглянутих нами раніше.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, можна зробити висновок, що всі методи, роз-

глянуті нами, можна використати для практичного використання з метою прогнозування діяльності показників ПП «Хліб Поділля». На нашу думку, найбільш придатними моделями для показника обсягу реалізованої продукції є двофакторна регресійна модель, а для показника валового прибутку – степенева трендова модель.

**Висновки.** Однією з найбільш стратегічно і соціально важливих галузей харчової промисловості є хлібопекарська. Проте в останні роки спостерігається невтішна тенденція щодо її розвитку. Кількість підприємств, що займаються виготовленням такого звичного і важливого продукту харчування щороку зменшується, а ті, що функціонують, характеризують свою діяльність як на межі виживання. Тому для планування діяльності підприємства і оцінки тенденцій його розвитку у майбутньому доцільно використовувати сучасні економіко-математичні методи, і в першу чергу – економічне прогнозування.

Нами розглянуто практичне застосування моделей до прогнозування показників діяльності приватного підприємства «Хліб Поділля», м. Кам'янець-Подільський. В ролі основних результуючих показників були обрані показники доходу від реалізації продукції та валового прибутку. В якості прогнозних моделей використані моделі прогнозування на основі середнього темпу зростання, середнього приросту, трендові моделі та регресійні моделі. Отримані при цьому результати показали незначну розбіжність у прогнозах, що свідчить про їх практичну застосовність у плановій діяльності підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Макаренко В. Вся правда про хліб / В. Макаренко // Агро Перспектива. – 2007. – №6, 7. – С. 24-27.
- Васильченко А. Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине / А. Н. Васильченко // Науко-виробничий журнал «Харчова наука і технологія». – Одеса: Вид-во Одеської національної академії харчових технологій, 2009. – №1 (6). – С. 5–8.
- Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій: монографія / [П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко, О. Г. Булава, та ін.]; ред.: П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко; НААН України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки». – К., 2011. – 450 с.
- Петруха С. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15-27.
- Опря О. А. Розвиток ринку хлібобулочних виробів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. А. Опря. – Київ, 2006. – 20 с.
- Дзюба О. М. Формування конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. М. Дзюба. – Вінниця, 2010. – 20 с.
- Труш Ю. Л. Організаційно-економічні засади управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю. Л. Труш. – Київ, 2012. – 20 с.

8. Скопенко Н. С. Інноваційний розвиток хлібопекарської галузі України: основні напрями, проблеми, ризики [Електронний ресурс] / Н. С. Скопенко. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18779/1/15-66-71.pdf>
9. Шаруда С. С. Лінгвістична апроксимація технологічних показників хлібопекарського виробництва / С. С. Шаруда, В. Д. Кишенько // Искусственный интеллект. – 2008. – № 4. – С. 188-192.
10. Тоцька О. Л. Економіко-математичне моделювання випуску продукції в харчовій промисловості України : а автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / О. Л. Тоцька / Львів, 2008. – 20 с.
11. Верба В. А. Оптимізація товарного портфеля як чинник підвищення економічної ефективності виробничого підприємства / В. А. Верба, В. В. Ліщинська // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 262-268.
12. Бегун С. В. Моделювання собівартості продукції підприємств хлібопекарської галузі України / С. І. Бегун, Н. В. Ковтун // Молодий вчений, 2014. – №5 (8). – С. 53-56.
13. Грабовецкий Б. Е. Основы экономического прогнозирования: навч. посібн. / Б. Е. Грабовецкий. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000. – 209 с.
14. Присенко Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посібн. / Г. В. Присенко, Є. І. Равікович. – К.: КНЕУ, 2005. – 378 с.

УДК 659.127.3:005.336.6:005.53

Колодка А.В.

асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю  
Сумського державного університету

## ОЦІНКА ІМІДЖУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СУМСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

У статті проведена оцінка іміджу промислового підприємства на основі запропонованої авторської методики. За допомогою матриці діагностики іміджу визначено рівень іміджу розглянутого підприємства та запропоновані заходи щодо його подальшого управління та коригування. Проведена економічна оцінка ефективності реалізації іміджевого проекту для підприємства.

**Ключові слова:** імідж промислового підприємства, іміджевий проект, параметри оцінки іміджу, зовнішній імідж, внутрішній імідж.

### Колодка А.В. ОЦЕНКА ИМИДЖА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СУМСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»

В статье проведена оценка имиджа промышленного предприятия на основе предложенной авторской методики. С помощью матрицы диагностики имиджа определен уровень имиджа рассматриваемого предприятия и предложены мероприятия по его дальнейшему управлению и корректировке. Проведена экономическая оценка эффективности реализации имиджевого проекта для предприятия.

**Ключевые слова:** имидж промышленного предприятия, имиджевый проект, параметры оценки имиджа, внешний имидж, внутренний имидж.

### Kolodka A.V. IMAGE EVALUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE BASED ON THE EXAMPLE OF LLC "SUMY MACHINE BUILDING PLANT"

The paper evaluates the image of an industrial enterprise on the basis of the authorized methods. Using image diagnostic matrix, the author defines the level of company's image and proposes measures for its further control and adjustment. Economic evaluation of effectiveness of implementation of the image project for the company is conducted.

**Keywords:** image of industrial enterprise, image project, image evaluation parameters, external image, internal image.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах імідж промислового підприємства стає самостійним стратегічно важливим ресурсом, тому його варто віднести до низки інших стратегічних чинників успіху. Управління іміджем промислового підприємства повинно носити стратегічний характер. Ефективне управління іміджем підприємства передбачає його попередню діагностику, за результатами якої формується комплекс управлінських заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Системний аналіз та узагальнення літературних джерел [1; 2; 3] та практики з управління іміджем говорять про значну зацікавленість до значення іміджу для підприємства та концепцій його управління. Проте в роботах не приділяється значна увага оцінці іміджу підприємства, що ставить під сумнів ефективність та адекватність запропонованих методів до його управління.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є проведення оцінки іміджу промислового підприємства, оснований на авторській методиці на прикладі ТОВ «Сумський машинобудівний завод».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для проведення оцінки іміджу підприємства пропонується авторська методика. Уся інформація, яка необхідна для її здійснення має вигляд моделі VCI – Valuation of company image, яка надає можливість створити інструмент оцінки іміджу. Її використання дозволить перевести імідж підприємства з неформалізованого поняття в розряд формалізованого (вимірного). Це, у свою чергу, надасть можливість порівнювати імідж різних підприємств, відстежувати динаміку його зміни тощо. Крім того, отримана на базі моделі оцінка може стати основою для прийняття рішень в області управління іміджем. Модель має таку форму:

$$VCI = f(E, N, M, L),$$

де  $E$  – елементи оцінки іміджу,  $N$  – набір параметрів елементів оцінки іміджу,  $M$  – підхід (метод), закладений в основу розрахунку VCI;  $L$  – модельні обмеження.

На рисунку 1 зазначена послідовність процедур діагностики іміджу підприємства.

Контактними групами цільової аудиторії підприємства здійснюється експертна оцінка елементів імі-



Автором пропонується не присвоювати вагомості для внутрішнього та зовнішнього іміджу, адже вони доповнюють один одного та є рівноправними.

Отримані результати аналізуємо відповідно до шкали оцінки іміджу (табл. 2). Діапазон значень розвивається на 4 блоки.

Таблиця 2

Шкала для оцінки іміджу підприємства

Оцінка в балах	Оцінка за порядковою шкалою	Характеристика рівня елементу іміджу
0–2,5	дуже низький рівень	Показник починає набувати негативного характеру.
2,6–5	низький рівень	Показник має позитивний характер, але потребує аналізу та підвищення рівня усіх його параметрів.
5,1–7,5	середній рівень	Показник має перспективи для підвищення, необхідний пошук та аналіз конкретних недоліків та корегувальні дії.
7,6–10	високий рівень	Підвищення рівня параметрів, які отримали нижчі оцінки. Підтримання досягнутого рівня, контроль та постійний моніторинг ситуації.

За результатами діагностики зовнішньої і внутрішньої складових іміджу передбачено будувати матрицю діагностики стану іміджу. Матриця складається з 4 квадрантів, що мають рівні пропорції та отримані шляхом ділення квадрату 10x10 навпіл. На вертикальній осі відкладаються значення зовнішнього іміджу, на горизонтальній – внутрішнього. Відповідно до інтегральних значень показників зовнішнього та внутрішнього іміджу, підприємство позиціонується на матриці. Кожен квадрант відображає ситуацію, яка склалася на підприємстві:

Квадрант 1 – дуже низький рівень іміджу;

Квадрант 2 – низький рівень іміджу;

Квадрант 3 – середній рівень іміджу;

Квадрант 4 – високий рівень іміджу.

Процес вибору стратегічних та тактичних дій у рамках переходу між квадрантами та квадратами повинен бути підкріпленим набором управлінських рішень. Автором пропонується 4 підходи, що визначають головні сфери діяльності підприємства, які впливають на підвищення його іміджу:

- виробничий;
- кадровий;
- комунікаційний;
- клієнтський.

У рамках кожного з підходів виділяють конкретні управлінські заходи, які разом утворюють імідж проект. За допомогою впровадження даних заходів можливий перехід підприємства в рамках квадратів та квадрантів матриці.

При прийнятті рішень у сфері управління іміджем промислового підприємства, суб'єкту, а саме керівнику чи команді керівників необхідно провести оцінку їхньої ефективності. Рішення щодо необхідності переходу підприємства між квадрантами матриці повинно носити прогностичний характер. Ефективність кожного ухваленого управлінського рішення доцільно розглядати з різних позицій, комбінуючи при цьому критерії різних видів ефективності. Для реалізації запланованих іміджевих проектів необхідно забезпечити підґрунтя для їхнього ефективного впровадження на основі функціонального та комунікаційного аналізу ринкової ситуації.

Після цього здійснюємо прогностичну економічну оцінку запланованого імідж проекту.

Для аналізу та здійснення практичних розрахунків нами обрано промислове підприємство – ТОВ «Сумський машинобудівний завод». Це високотехнологічне сертифіковане підприємство, продукція якого протягом 10 років добре зарекомендувала себе на багатьох об'єктах України, ближнього і далекого зарубіжжя.

Узагальнено до послуг, що надає ТОВ «Сумський машинобудівний завод» клієнтам, входять такі складові: проектування та виробництво насосного обладнання, його монтаж, ремонт, технічне обслуговування, модернізація, випробовування та експертиза.

Дані проведеної оцінки іміджу ТОВ «Сумський машинобудівний завод» зазначені у таблиці 3.

Таблиця 3

Дані експертної оцінки іміджу ТОВ «Сумський машинобудівний завод»

Показники	Дані
Загальна чисельність персоналу, осіб	230
Чисельність менеджерського складу	1 директор 7 менеджерів підрозділів
Кількість вибірки кожної контактної групи (осіб)	10
<b>Зовнішній імідж</b>	
- імідж товару	$K_p = 6$
- бізнес-імідж	$K_b = 5$
- соціально-екологічний імідж	$K_s = 3$
- імідж споживача	$K_c = 4$
- візуальний імідж	$K_v = 4$
<b>Інтегральний показник зовнішнього іміджу</b>	<b><math>I_e = 4,4</math></b>
<b>Внутрішній імідж</b>	
- імідж персоналу	$K_{per} = 7$
- імідж керівника	$K_m = 5$
- організаційна культура та соціально-психологічний клімат	$K_{spc} = 6$
<b>Інтегральний показник внутрішнього іміджу</b>	<b><math>I_i = 6</math></b>
<b>Інтегральний показник іміджу</b>	<b><math>I = 5,2</math></b>

Аналізуючи оцінки елементів зовнішнього іміджу, бачимо, що найнижчого значення набув соціально-екологічний імідж, за ним йде імідж споживача та візуальний імідж, потім бізнес імідж та імідж товару. Аналізуючи внутрішній імідж, прихо-

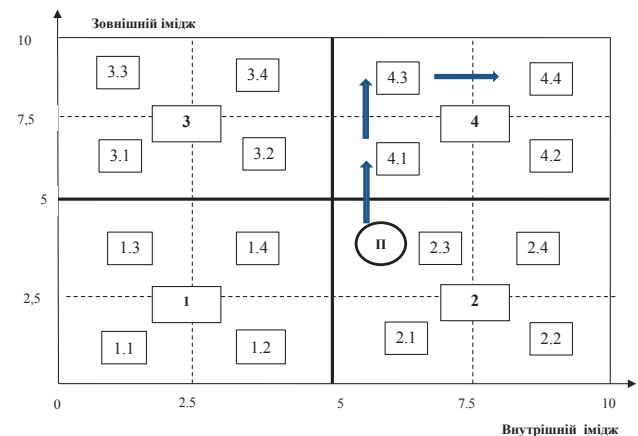


Рис. 2. Матриця діагностики іміджу промислового підприємства

димо до висновку, що найменшого значення набув імідж керівника, за ним – організаційна культура та соціально-психологічний клімат, потім – імідж персоналу.

Інтегральні показники зовнішнього та внутрішнього іміджу зобразимо на матриці діагностики стану іміджу (рис. 2).

Підприємство потрапило в квадрант 2, що говорить про низький рівень іміджу підприємства. У даному квадранті підприємство займає квадрат 2.3., що свідчить про його значний потенціал та перспективи розвитку, знаходження на стадії налагодження зв'язків з цільовими аудиторіями при середньому рівні внутрішнього іміджу та низькому рівні зовнішнього іміджу.

Для підвищення іміджу ТОВ «Сумський машинобудівний завод» пропонується перейти в квадрат 4.1. квадранту № 4. Після цього – в квадрат 4.3., з якого можна потрапити в квадрат 4.4. Даний план дій назвемо «іміджевий проект». Для його реалізації автором пропонується впровадження комплексу заходів у рамках управлінських підходів (табл. 4).

Ефективність даного іміджевого проекту оцінюється за допомогою показника теперішньої вартості проекту Net Present Value (NPV):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (2.6)$$

де  $B_t$  – вигоди проекту в рік  $t$  (грош.од.);  $C_t$  – витрати на проект у рік  $t$  (грош.од.);  $i$  – ставка дисконту;  $n$  – тривалість (строк впровадження) проекту.

Прогнозоване збільшення прибутку – 120 тис. грн; витрати на реалізацію проекту – 50 тис. грн; ставка дисконту – 0,2; тривалість строку впровадження проекту – 1 рік.

$$NPV = \sum_{t=1}^1 \frac{120000 - 50000}{(1+0,2)^1} = 58333,33 \text{ грн.}$$

Показник має позитивне значення, тому запропонований іміджевий проект може бути погодженим до фінансування та реалізації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, на основі запропонованої методики проведено оцінку іміджу промислового підприємства, яка складається з таких етапів:

- здійснення оцінки параметрів іміджу підприємства, елементів, окремо зовнішнього та внутрішнього іміджу та виведення загального інтегрального показника;

Таблиця 4  
Характеристика управлінських підходів для ТОВ «Сумський машинобудівний завод»

Підхід	Суть управлінських заходів
Виробничий	- забезпечення високої якості товару; - встановлення оптимальної ціни; - впровадження постпродажного сервісу.
Кадровий	- заходи з управління організаційною культурою; - підвищення рівня соціально-психологічного клімату; - заходи з професійного розвитку персоналу; - преміювання співробітників та соціальна допомога.
Комунікаційний	- реклама технологій підприємства в галузевих виданнях, акцент на наголошенні про подальше використання продукції заводу в інноваційних екологічних виробництвах. - початок діяльності з PR (публічні виступи керівника підприємства); - виставкова діяльність; - використання соціальної реклами; - активне використання логотипу, слогану та фірмового стилю в усіх видах іміджевої реклами.
Клієнтський	- постійний зв'язок (у тому числі зворотний) з існуючими споживачами; - формування програми лояльності для постійних споживачів; - збільшення кількості споживачів.

- визначення положення підприємства відповідно до рівня його іміджу на матриці діагностики стану іміджу;
- формування імідж-проекту, що складається з комплексних управлінських заходів на основі підходів до управління іміджем;
- здійснення економічної оцінки ефективності імідж-проекту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алешина И.В. Корпоративный имидж: стратегический аспект / И.В. Алешина / Маркетинг. – 2003. – № 7. – С. 24.
2. Вишнякова М. Концепция формирования имиджа компании (общий подход и рекомендации) / М. Вишнякова / Маркетинг. – 2003. – № 5. – С. 29.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.



УДК 658.8:656.8

**Кравчук В.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
ПВНЗ «Європейський університет», Рівненська філія***Горячева А.Л.***старший викладач кафедри економіки та підприємництва  
ПВНЗ «Європейський університет», Рівненська філія*

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглянуто основні питання та завдання маркетингу. Проаналізовано основні проблеми розвитку маркетингової діяльності на підприємствах України, а також описані специфіка роботи підприємств поштового зв'язку та теорія сучасного менеджменту організації, а саме – сучасна філософія управління поштових організацій.

**Ключові слова:** маркетинг, стратегічний маркетинг, поштовий зв'язок, маркетингові дослідження.

### **Кравчук В.И., Горячева А.Л. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ**

В статье рассмотрены основные вопросы и задания маркетинга. Проанализированы основные проблемы развития маркетинговой деятельности на предприятиях Украины, а также описаны специфика работы предприятий почтовой связи и теория современного менеджмента организации, а именно – современная философия управления почтовых организаций.

**Ключевые слова:** маркетинг, стратегический маркетинг, почтовая связь, маркетинговые исследования.

### **Kravchuk V.I., Horiacheva A.L. THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MARKETING AT ENTERPRISES OF POSTAL COMMUNICATION**

Basic questions and tasks of marketing are considered in the article. The basic problems of development of marketing activity are analysed based on the enterprises of Ukraine. The authors describe the specifics of work of enterprises of postal communication and theory of modern corporate management, namely modern philosophy of management of postal organizations.

**Keywords:** marketing, strategic marketing, postal connection, marketing researches.

**Постановка проблеми.** Аналізуючи роботу будь-якого підприємства України, ми все частіше стикаємося з різними підходами щодо управління виробництва та методами збуту товару. На сьогоднішній день потрібно висвітлити новий підхід до питань маркетингу, який би забезпечував використання зарубіжного досвіду, прискорив товарорух і збільшив би прибутковність виробництва та торгівлі.

Маркетинг варто розглядати як методологію ринкової діяльності, що визначає стратегію і тактику підприємств в умовах конкуренції. Ключовим завданням підприємств торгівлі на сучасному етапі стає орієнтація на споживача. Лише в умовах ринку можна відчувати всю повноту і потребу маркетингової діяльності, бо саме наука маркетингу дає відповіді на питання щодо механізму формування та розвитку ринку, його закономірностей, практичних заходів та методів успішної діяльності на ринку.

Інакше кажучи, наука та мистецтво роботи в умовах ринку – це і є маркетинг, наука, яку потрібно опанувати, щоб відчувати себе комфортно в різноманітних швидкоплинних ринкових ситуаціях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями маркетингу та стратегіями маркетингових послуг займається досить багато вчених. Серед них варто назвати Є.Г. Борисевич, С.Б. Горелкіна, Л.Е. Жуковська, які досліджують питання маркетингу, основні його завдання на підприємствах зв'язку. А саме основну свою увагу вони звертають на основи стратегічного маркетингу та методику планування маркетингу оператора поштового зв'язку. А.І. Ковальов, В.В. Войленко розглядають питання, що пов'язані з проведенням маркетингового (ситуаційного) аналізу підприємства, зокрема, технологією його проведення на ринку товарів, споживачів, конкурентів, ринку збуту, в рекламних цілях. Ф. Котлер та Дж.М. Еванс – вчені, які досліджують основи маркетингу. Роботи І.С. Пурської присвячені теорії,

методології та практики організації міжнародної маркетингової діяльності туристичних підприємства, стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

**Постановка завдання.** На основі вищевикладеного матеріалу можна сформулювати завдання щодо нашого дослідження. Воно полягає у висвітленні питань щодо поняття маркетингу, основних його завдань, а також питання проблем розвитку маркетингу на підприємствах поштового зв'язку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливою особливістю сучасного етапу становлення ринкових відносин в Україні є орієнтація вітчизняних підприємств – виробників на підвищення конкурентоспроможності власних товарів. Ключового значення при цьому набуває маркетингова діяльність, зокрема, формування маркетингових стратегій підприємства.

На відміну від керівників підприємств країн з розвинутою економікою, керівники вітчизняних підприємств ще не мають достатнього досвіду у маркетинговій діяльності. Як наслідок тривалого функціонування планової економіки, на багатьох підприємствах дотепер здійснюють виробничо-орієнтоване, а не маркетингово-орієнтоване управління діяльністю і не надають важливого значення стратегічному маркетингу. Тому розробка методології формування маркетингових стратегій як одного із визначальних чинників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства набуває сьогодні значної актуальності.

Принципи маркетингу розкривають суть маркетингу, впливають із його сучасної концепції і передбачають ефективне досягнення цілей маркетингової діяльності. Виділяють три принципи маркетингової діяльності: знання ринку, гнучке пристосування до змін ринку, активний вплив на ринок і покупця. Основними функціями маркетингу є: маркетингові дослідження, розробка і планування асортименту

продукції, збут і розподіл продукції, реклама і стимулювання збуту.

Певні тенденції розвитку має і сучасний ринок, а зокрема це: велика увага приділяється якості товару, зростає значення ціни та задоволення споживачів, зростає значущість прямого та онлайн-маркетингу, планування місцевих ринків. Тому залежно від характеру на ринку можна виділити і різні типи маркетингу. Серед них: стимулюючий, протидіючий, підтримувальний, конверсійний маркетинги.

Аналізуючи роботу певних підприємців України можна виділити основні помилки, які вони допускають при своїй діяльності. В першу чергу варто відзначити неосвіченість підприємців щодо поняття маркетингу. А саме, дослідивши роботу підприємств та розуміння маркетингу підприємцями, склалася думка, що вони по-різному сприймають поняття маркетингової політики. Одні вважають, що саме досконала маркетингова політика допоможе вирішити практично всі проблемні сторони підприємства, інші ж вважають, що така політика є безглуздою та не доцільною. Ще однією помилкою ми вважаємо кадри. По-перше, їхнє нечітке розуміння поняття «маркетингова стратегія», а також відсутність чіткої структури управління компанією, по-друге, із значним збільшенням на ринку іноземних підприємств вітчизняні підприємства втрачають кадри, що спричинене інвестиційним пригніченням, а також примушує підприємців перейти до сучасних методів управління [1, с. 141].

Підтримка функціонування неоптимізованих структур обертається для компанії великими фінансовими витратами, дублюванням функцій, проявами безвідповідальності, зниженням ініціативи негативними наслідками.

Головний зміст поняття маркетингу поштового зв'язку можна проілюструвати за допомогою прикладу. Йдеться про послугу поштового зв'язку – пересилання листа, якою з більшим або меншим успіхом користуються мільйони людей в країні. Цю послугу в Україні надають різні оператори, з яких найпотужнішим є національний оператор.

Конкурентами оператора поштового зв'язку у такому виді послуг, як листи, можуть бути оператори електронного зв'язку. Якщо якість послуг поштового зв'язку не задовольняє споживача, то він шукає альтернативні послуги телеграфного зв'язку, телефонного зв'язку, документального зв'язку, послуг електронної пошти та послуг мереж Інтернет [1, с. 139].

Ключовим словом маркетингової діяльності є потреби споживачів. Секрет успіху будь-якої фірми на конкурентному ринку – в умінні якнайкраще їх задовольнити. Потреби – це суб'єктивне відчуття незадоволення або недостатнього задоволення, спрямоване на його зменшення або ліквідацію.

Потреби споживачів у послугах поштового зв'язку можна класифікувати за ієрархією потреб за А. Маслоу: фізіологічні потреби (посилки, пакети, бандеролі); потреби у здоров'ї та безпеці (листи, картки, грошові перекази); потреби у належності та схваленні соціальною групою (пенсії, грошові операції); потреба у самоствердженні – використання дорогих послуг поштового зв'язку; потреба у самореалізації (листування з видатними особами, участь у конкурсах на телебаченні завдяки обміну листами, листування дітей з Дідом Морозом тощо).

Якщо чітко говорити про маркетинг поштового зв'язку, то ми повинні розуміти, що мова йде про роботу оператора починаючи від проектування послуг до задоволення потреб споживача. Тобто маркетин-

гом оператора стає не прибуток, а саме послуга, яку він надає споживачам. Тут ми маємо на увазі, що на першому місці керівники підприємств орієнтуються на потреби споживачів, чим якісніша послуга, тим частіше нею користуються, головна увага підприємців приділяється не зниженню витрат операційної діяльності, а враховуються потреби реальних покупців [1, с. 140].

У своїй роботі Ф. Котлер дослідив роботу оператора та визначив, що він сам може обрати будь-який шлях для збільшення обсягів послуг, що у свою чергу відобразить одну із концепцій до організації маркетингової діяльності підприємства. А саме:

- концепція операційної діяльності;
- концепція технологій перевезень;
- концепція очікування споживачів;
- концепція маркетингу;
- концепція етичного маркетингу.

Робота оператора на підприємстві дуже відрізняється одна від одної, так як підприємства мають свою класифікацію: за формою власності, видами послуг що надає підприємство, тарифами на послуги, якістю наданих послуг [3, с. 204].

Тому оператори стикаються з головною проблемою – яке місце вони займають на ринку, чи є їхнє підприємство конкурентним. На сьогодні основним конкурентом для підприємств поштового зв'язку є державне підприємство «Укрпошта». Виходячи з цього, можна говорити про виникнення ще однієї проблеми: необхідність проведення дослідження ринку послуг зв'язку, для вирішення певних виникаючих завдань, а саме: вивчення ринку, його можливостей, аналіз реалізації послуг, вивчення поведінки конкурентів, появи нових видів послуг та реакція споживачів на неї.

Окрім загальної системи показників вивчення ринку поштового зв'язку необхідні також економічні показники роботи операторів зв'язку. За допомогою даних досліджень та застосування системи показників можна виокремити перспективи роботи операторів зв'язку.

У статті варто відзначити також і основні функції і принципи маркетингу поштового зв'язку.

Маркетинг як сучасна філософія бізнесу ґрунтується на чотирьох основних принципах. До основних функцій насамперед належить функція – орієнтація на споживачів. Тобто оператор має надавати такі поштові послуги, які потрібні споживачу. Також для задоволення потреб споживачів оператор проводить аналіз ринку, що передбачає виявлення конкретних груп споживачів. Глибоке дослідження ринку включає визначення ємності ринку, споживчих якостей послуг, аналіз ціноутворення, ефективних способів просування послуг до споживача, методів стимулювання продажу тощо. Урахування результатів досліджень у діяльності оператора зумовлює комерційний успіх його послуг на ринку. Спрямованість на довгостроковий результат забезпечується інноваціями операційної та сервісної діяльності: створенням нових послуг, технологій, вдосконаленням форм та методів виходу на нові ринки, стимулюванням сервісу, удосконаленням та застосуванням нових транспортних засобів перевезення пошти та технологій її обробки. Сегментація ринку в свою чергу пов'язана з позиціонуванням послуг [6, с. 37].

Позиціонування послуги – це визначення особливостей та характерних рис послуги поштового зв'язку, що відрізняють її від аналогічних послуг конкурентів.

Маркетингові функції в адміністраціях регіональних дирекцій (філіалах) поштового зв'язку викону-

ють відділи маркетингу, які підпорядковані заступнику директора з питань маркетингу. Основними завданнями служб маркетингу філіалів поштового зв'язку можна визначити такі:

- комплексне вивчення й аналіз вітчизняних та зарубіжних ринків, перспектив їх розвитку з метою отримання інформації щодо співвідношення попиту і пропозиції, рівня цін на продукцію, послуг, можливих замовлень, розвитку послуг операторів-конкурентів, стратегії і тактики їхньої діяльності, реакції на появу нових послуг;

- дослідження споживчої властивості нових і існуючих послуг та факторів, що визначають структуру і динаміку споживчого попиту на послуги зв'язку філіалу, ринкової кон'юнктури;

- визначення шляхів та методів удосконалення маркетингових досліджень, формування стійкого позитивного іміджу філіалу (відособленого виробничого підрозділу) серед його існуючих та потенційних клієнтів.

Відділ маркетингу відповідно до покладених на нього завдань виконує такі функції:

- розробляє рекомендації щодо удосконалення асортименту та якості друкованої продукції, послуг і доцільності введення нових факультативних послуг, орієнтованих на задоволення потреб споживачів;

- визначає стратегію і тактику реалізації послуг, ліків, товарів. Організує роботи з аналізу ефективності використання різних каналів реалізації послуг, найбільш ефективних форм і методів реалізації ліків, товарів;

- бере участь в організації виставок, ярмарків, рекламуванні якості друкованої продукції на внутрішньому ринку виробника та вивчає його можливості;

- бере участь у внесенні відповідних коректив у діяльність філіалу в разі зміни зовнішнього середовища чи зіткнення з певними проблемами у розроблених заходах захисту від конкурентів;

- проводить аналіз доходів від надання факультативних послуг, надає пропозиції щодо розширення кола даних послуг в цілому та з окремих видів діяльності в розрізі виробничих підрозділів;

- вивчає громадську думку про послуги, які надаються філіалом (відособленим виробничим підрозділом) і які плануються запровадити за результатами аналізів, отриманих шляхом опитування, анкетування тощо;

- організує рекламну діяльність за допомогою засобів масової інформації: газет, журналів, радіо, телебачення; пошук шляхів розширення ринку послуг поштового зв'язку, різних джерел інформації (особисті, комерційні, загальнодоступні);

- створює інформаційний банк даних, який характеризує маркетингову діяльність філіалу (відособленого виробничого підрозділу), проводить збір інформації, необхідної для маркетингового планування;

- розробляє заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності послуг, що надаються філіалом (відособленим виробничим підрозділом) та вивчає досвід роботи з питань маркетингу в Україні та за кордоном;

- проводить аналіз щодо потреб споживачів у послугах поштового зв'язку на підставі проведених маркетингових досліджень;

- виконує апробації нових видів послуг з метою визначення доцільності їх впровадження;

- виконує роботу щодо пошуку та залучення до співпраці потенційних клієнтів;

- організує надання методичної та практичної допомоги відособленим виробничим підрозділам

філіалу з питань надання послуг на високому та якісному рівні [6, с. 134].

**Висновки з проведеного дослідження.** Протягом останніх років така галузь, як телекомунікації в Україні демонструє одні із найвищих темпів зростання. Вона відіграє величезну роль у збалансованому розвитку глобальної та регіональної економіки, адже є з'єднувальною ланкою як промислової сфери, сфери послуг і споживачів, так і різних географічно розрізнених частин країни та економічних центрів. Стимулюючи людське спілкування за допомогою зв'язку, сучасні засоби телекомунікацій стають необхідною умовою для соціальної згуртованості та культурного розвитку всіх країн. Нині на ринку телекомунікацій поштовий зв'язок поступово характеризується зниженням попиту на пропоновані послуги через посилення конкуренції з боку операторів фіксованого і мобільного зв'язку. Ситуація, що складається на ринку, вимагає від компаній поштового зв'язку розширювати асортимент послуг, забезпечувати якісне обслуговування, що у свою чергу дасть змогу бути конкурентоспроможним на ринку. Робота в умовах жорсткої конкуренції вимагає від оператора поштового зв'язку постійного пошуку перспективних напрямів діяльності і нових шляхів підтримки і збільшення частки ринку. У статті йшлося про те, що найбільшим підприємством поштового зв'язку є державне підприємство «Укрпошта». Головною перевагою цього підприємства поряд з іншими є велике розгалуження поштових відділень по всій території України, великий вибір послуг, що надаються, якісне сервісне обслуговування, а також велика довіра споживачів щодо даного підприємства. Тому іншим підприємствам, що надають послуги поштового зв'язку, потрібно більш детально зосереджувати свою увагу на маркетинговій стратегії. А саме збільшувати асортимент поштових послуг, знаходити дороги щодо впровадження даних послуг, а також запроваджувати якісне обслуговування споживачів. На підприємствах поштового зв'язку необхідно створювати відділи маркетингу, а якщо вони вже існують, то систематично підтримувати роботу оператора чи маркетолога щодо покращення обраної маркетингової стратегії. У свою чергу це дозволить вирішити низку важливих завдань: аналіз доходів, аналіз попиту на ринку послуг поштового зв'язку, дослідження ринку, оцінити якість транспортних мереж для просування поштових відправлень, проаналізувати якість роботи відділень поштового зв'язку, організувати рекламну діяльність підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Князева Е.А. Маркетинговые подходы к оценке результатов деятельности операторов почтовой связи / Князева Е.А., Кузнецова Л.В. // Наукові праці. – УДАЗ. – 2001. – № 1. – С. 104-107.
2. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ / Ковалев А.И., Войленко В.В. – Центр экономики и маркетинга. – [2-е изд. перер. и доп.]. – М. : 2000. – 256 с.: ил.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. – Пер. с англ. ; Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. – [2-е европ. изд.] / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. – К; М. – СПб. : Издат. дом «Вильямс». – 1998. – 1056 с.
5. Эванс Дж. Маркетинг / Эванс Дж., Беркман Б. ; сокр. пер. с англ. ; авт. предисл. и научн. ред. А.А. Горячев. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.
6. Борисевич Е.Г. Особенности маркетингу послуг у сфері поштового зв'язку : навч. посіб. / Борисевич Е.Г., Горелкіна С.Б., Жуковська Л.Е. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011.

УДК 316.74:339

**Красноручський О.О.***доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри обліку й аудиту**Харківського національного технічного університету  
сільського господарства імені Петра Василенка***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ  
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ХАРЧОВИМИ ТА ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних засад здійснення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) харчовими та переробними підприємствами країни. Її перспективи обґрунтовуються виходячи з міжнародного досвіду КСВ бізнесових структур.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, бізнесові структури, харчові та переробні підприємства, міжнародний досвід, концептуальні засади.

**Красноручский А.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПИЩЕВЫМИ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

Статья посвящена обоснованию концептуальных основ осуществления корпоративной социальной ответственности (КСО) пищевыми и перерабатывающими предприятиями страны. Ее перспективы обосновываются исходя из международного опыта КСО бизнес-структур.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, бизнес-структуры, пищевые и перерабатывающие предприятия, международный опыт, концептуальные основы.

**Krasnorutskiy O.O. CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY  
OF THE FOOD AND PROCESSING ENTERPRISES**

The article is devoted to the justification of conceptual framework of implementation of corporate social responsibility (CSR) by food and processing enterprises of the country. Its prospects are justified, based on international experience of CSR business structures.

**Keywords:** corporate social responsibility, business structures, food and processing enterprises, international experience, conceptual framework.

**Постановка проблеми.** Для подальшого розвитку та розширеного відтворення значного виробничо-ресурсного потенціалу переробних підприємств України необхідним є впровадження суттєвих змін та ліквідація великої кількості проблем, яка супроводжує ці процеси. Жодне підприємство не може досягти своїх цілей і бути успішним без ефективного управління. Зростаюча динаміка внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання також вимагає внесення коректив у методи та прийоми діяльності.

Так, на практиці основна увага підприємців та менеджерів часто зосереджується на необхідності оволодіння мистецтвом примушувати інших виконувати роботу, керувати підлеглими задля досягнення власних цілей. Це може призводити до порушення технологій, випуску неякісної продукції, інколи навіть шкідливої для людини і оточуючого середовища. Отже, підприємництво вважається соціально відповідальним, якщо воно, не порушуючи законів і норм морального та виробничого характеру, збільшує прибуток, тобто досягає запланованих економічних цілей.

Підприємці на доповнення до економічної відповідальності повинні враховувати людські й соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів і також здійснювати позитивний внесок у вирішення суспільних проблем у цілому. Тому в сучасних умовах господарювання особливого значення набуває концепція соціальної відповідальності бізнесу, в рамках якого відбувається процес створення цінностей для самого підприємства, споживачів, бізнес-партнерів, держави в цілому. Вона є одним із джерел забезпечення стійкості та конкурентоспроможності харчових та переробних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням соціальної відповідальності бізнесу присвя-

чені дослідження таких відомих учених-економістів, як О.Д. Василик, В.М. Геєць, М.І. Долішній, В.Л. Осецький, А.А. Чухно, С.І. Юрій та ін. Проте, незважаючи на значні досягнення у вирішенні теоретико-методологічних питань соціальної відповідальності бізнесу, ціла низка проблем, пов'язаних безпосередньо із вивченням її європейського досвіду та практичним впровадженням на вітчизняних підприємствах, залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування концептуальних засад здійснення корпоративної соціальної відповідальності харчовими та переробними підприємствами в Україні на основі аналізу міжнародного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна економіка знань та інформаційних технологій характеризується радикальними трансформаціями та структурними зрушеннями як у глобальному, так і вітчизняному вимірі. Розвиток національного бізнесу, інтеграція у світову економічну систему, посилення конкуренції ставить перед харчовими та переробними підприємствами багато нових завдань, у т.ч. пов'язаних із корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). Для багатьох з них розробка стратегії корпоративної соціальної відповідальності для забезпечення сталого розвитку є концептуальним завданням, адже мова йде не просто про спонтанну благодійність, а про системну діяльність, вбудовану в усі бізнес-процеси.

Світова практика застосування КСВ свідчить не тільки про покращення власної репутації, а й про отримання прибутку від збільшення споживчої лояльності. З огляду на означене, актуальність даної роботи полягає у зростаючій ролі та застосуванні КСВ у міжнародному та вітчизняному бізнесі. Українські агропродовольчі холдинги дедалі активніше

оперують на міжнародному ринку, тому застосування практик КСВ має стати невід'ємною частиною економічної діяльності національних об'єктів господарювання у харчовій та переробній промисловості.

Істотні зміни у взаємовідносинах між державою, громадськими інституціями та приватними підприємствами простежуються в усьому світі. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати неекономічні показники роботи підприємства – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм лояльності, підтримки закладів охорони здоров'я, навчальних та соціально-культурних установ.

Особливу соціальну роль відіграє впровадження механізмів контролю якості та сертифікації продукції, використання екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо. Поняття «соціальна корпоративна відповідальність бізнесу» в повній мірі уособлює цю взаємодію [1, с. 88]. Сам термін «корпоративна соціальна відповідальність» уперше був сформульований тільки у 1999 р. Існують декілька визначень цього поняття. У науковій літературі корпоративну соціальну відповідальність розглядають як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь підприємництву і суспільству і сприяють соціальному, економічному й екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу на середовище господарювання і мінімізації негативного [2, с. 23].

КСВ означає досягнення комерційного успіху засобами, що враховують морально-етичні та екологічні принципи господарювання. У більш широкому розумінні під корпоративною соціальною відповідальністю слід розуміти відповідальне ставлення будь-якого підприємства до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [3, с. 35]. У цілому соціальна відповідальність бізнесу – це діяльність, яка цілеспрямовано обирається для того, щоб не просто існувати та отримувати прибуток, а добровільно робити свій позитивний внесок у формування громадянського суспільства.

У науковій літературі існує чотири основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності [4]. Зокрема, це економічний підхід, згідно з яким підприємство виступає інструментом для створення прибутку, тому будь-яка його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату. Діючи таким чином, підприємство виконує свою економічну функцію, виробляючи товари та послуги, необхідні для суспільства та створюючи при цьому робочі місця і забезпечуючи максимізацію прибутку для акціонерів.

Суспільно-політичний підхід базуються на тому, що підприємства спроможні певним чином впливати на суспільство, через що вони повинні відповідально використовувати цю властивість. Під цим розуміється здатність впливати на результати важливих суспільних процесів з метою вирішення суспільних проблем незалежно від політичних інститутів. Найбільш відомою є концепція «корпоративного громадянства», яка почала формуватися на початку ХХІ ст. Згідно з нею, у вузькому значенні роль підприємства зводиться до філантропії, соціальних інвестицій та певних добровільних обов'язків перед місцевою громадою. У широкому розумінні – підпри-

ємство повинно відповідати за ті сфери діяльності, в яких держава не може захистити своїх громадян.

Соціальний підхід передбачає зосередження підприємницької діяльності на визначенні соціальних вимог суспільства та відповіді на них, сприяючи тим самим посиленню своїх економічних бізнесових позицій. У 1970-х роках ХХ ст. концепція корпоративної соціальної відповідальності змінила свою спрямованість від позиції «для суспільства», на «що суспільство вимагає від бізнесу». З огляду на це, діяльність будь-якого підприємства у сфері КСВ повинна визначатися завданнями, які суспільство покладає на нього. В основі морально-етичного підходу лежить ідея морально-етичного обов'язку власників бізнесу та окремих менеджерів та підприємств перед суспільством.

Ставлення бізнесу в Україні до поняття соціальної відповідальності визначається, з одного боку, походженням компанії, її розміром, галуззю, просторовим розміщенням, активністю спілкуванням з кінцевим споживачем, рівнем конкуренції на ринку, маркетинговими стратегіями керівництва. З іншого боку, важливою є економічна ситуація в країні, ступінь розвитку галузі, відповідність діючого законодавства тощо.

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні консолідується навколо міжнародних організацій та проектів. В Україні більшість харчових підприємств (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності, перебувають на етапі дотримання законодавства та одиничних добровільних або волонтерських проектів. Основними чинниками ведення вітчизняними підприємствами КСВ є: позитивний імідж та репутація як частина конкурентної боротьби для ТНК та компаній, що здійснюють міжнародну діяльність; власні переконання; розширення ринків через створення нових зразків соціально значимої продукції, послуг або виходів на нові ринку збуту; підвищення капіталізації внаслідок збільшення харчових привабливості підприємств перед інвесторами [5, с. 16].

Основним інструментарієм КСВ на підприємствах України є: впровадження систем управління, соціальної звітності та верифікації; організація соціальних партнерств з групами впливу, що дозволяє підприємствам долучитися до вирішення певних складних соціальних та екологічних проблем завдяки об'єднанню фінансових, людських та адміністративних зусиль на прозорих та чітких умовах; розробка інноваційних товарів та послуг, які допомагають подолати конкретні соціальні проблеми; адаптація міжнародних проектів та стратегій до українського аграрного ринку.

Проте впровадження практики КСВ в Україні обмежено внаслідок відсутності інформації. Кожне п'яте підприємство не інформовано про її переваги. До найменш поінформованих належать підприємства транспорту – 52,9% загальної кількості підприємств. При цьому КСВ більш за все пов'язується з впровадженням соціальних програм поліпшення умов праці (65,5%), навчанням персоналу (63,2%), благодійною допомогою (56%), застосуванням у діяльності принципів морально-етичного та відповідального ставлення до споживачів (49,5%).

Ще однією перешкодою на шляху впровадження КСВ є недостатнє усвідомлення підприємствами своєї ролі у вирішенні соціальних та екологічних проблем суспільства [6]. Низький рівень виконання державними установами соціальних функцій, недовіра до державних інститутів призвели до того, що лише 11,8% підприємств абсолютно переконані у необхідності державно-приватного партнерства при вирішенні соціальних про-

блем. При цьому особливістю впровадження КСВ є те, що майже 25% підприємств здійснюють соціально-відповідальні заходи, не усвідомлюючи цього.

Обмеженість застосування принципів КСВ на вітчизняних харчових та переробних підприємствах пов'язано з відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів, дефіцитом урядових і неурядових організацій, що підтримують КСВ; нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні; відсутністю повного розуміння підприємствами сутності КСВ; відсутністю дієвої системи морального та матеріального заохочення соціальної відповідальності суб'єктів бізнес-структур [7].

**Висновки.** Краще та ширше впровадження КСВ харчовими та переробними підприємствами може допомогти створити нові ринки в Україні та за її межами, допомогти вирішити соціальні та екологічні проблеми, покращити доступ бізнес-структур з українським капіталом до міжнародних ринків, підвищити їх капіталізацію та забезпечити сталий розвиток країни у цілому.

Формування та розвиток вітчизняної моделі КСВ дозволить гармонізувати цілі соціальної політики держави та бізнес-цілі і процеси підприємств українського агропродовольчого бізнес-середовища. За умов підтримки держави, наслідування практичного досвіду КСВ міжнародних і вітчизняних підприємств партнерство держави та бізнесу перетвориться у потужний ресурс розвитку корпоративної соціальної відповідальності харчових та переробних підприємств перед суспільством, громадою, соціально незахищеними верствами населення, сприятиме сталому розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : [монографія] / Д. Баюра. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер. – К. : Стандарт, 2005. – 189 с.
3. Соприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [посібник] / М.А. Соприкіна, М.А. Саєнкус, А.Г. Зінченко, О.М. Ляшенко, Г.А. Місько (за науковою редакцією д.е.н., проф., засл. діяч науки і техніки України О.С. Редькіна). – К. : Фарбований лис, 2011. – 480 с.
4. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua>.
5. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Журнал «Києво-Могилянська Бізнес Студія». – № 10. – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
6. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні: експертний аналіз // Centre Corporate Social Responsibility Development, 2007. – 32 с.
7. Lenssen G., Vorobey V. The Role of Business in Society in Europe. – Habisch, A. (Eds): Corporate Social Responsibility Across Europe. – Springer, 2004.
8. Мельник С. Концепція формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу [Electronic resource] / С. Мельник // ДУ НДІ СТБ. – Mode of access : <http://www.lir.lg.ua/Konsepsiaiu.htm>. – Last access: 20-01-2008. – Title from the screen.
9. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility / D. Windsor // The International Journal of Organisational Analysis. – 2001. – Vol. 9. – № 3. – С. 225-256.

УДК 336.113:658

**Ларіонова К.Л.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Хмельницького національного університету*

**Донченко Т.В.**

*старший викладач кафедри фінансів та банківської справи  
Хмельницького національного університету*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ САНАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто актуальні питання формування санаційної стратегії підприємства. За допомогою матричного аналізу з урахуванням класу кризи та рівня санаційного потенціалу запропоновано вибір санаційної стратегії підприємства. Розроблено комплекс деталізованих цілей та заходів для реалізації обраної санаційної стратегії.

**Ключові слова:** криза для власників, криза для кредиторів, криза для підприємства, санаційна стратегія, санаційний потенціал, матриця санаційних стратегій, санаційні заходи.

**Ларіонова К.Л., Донченко Т.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ САНАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования санационной стратегии предприятия. С помощью матричного анализа с учетом класса кризиса и уровня санационного потенциала предложен выбор санационной стратегии предприятия. Разработан комплекс детализированных целей и мероприятий для реализации выбранной санационной стратегии.

**Ключевые слова:** кризис для владельцев, кризис для кредиторов, кризис для предприятия, санационная стратегия, санационный потенциал, матрица санационных стратегий, санационные мероприятия.

**Larionova K.L., Donchenko T.V. METHODOICAL APPROACHES TO FORMING SANATION STRATEGY OF ENTERPRISE**

The article deals with current issues of formation of sanation enterprise strategy. Using matrix analysis considering the class of crisis and the level of potential sanation, the author offered a choice of sanation strategy. The complex of detailed objectives and measures for the implementation of the selected sanation strategy is developed.

**Keywords:** crisis for owners, crisis for creditors, crisis for enterprise, strategy of sanation, sanation potential, matrix of sanation strategies, sanation measures.

**Постановка проблеми.** В умовах системного розвитку кризових явищ виникає необхідність розробки стратегічних підходів до управління санацією, що розглядає підприємство як комплексну систему сукупності взаємопов'язаних та взаємообумовлених компонент, яка функціонує в умовах мінливих впливів зовнішнього середовища економіки України. В умовах економічної кризи кожне підприємство є унікальним за своїм існуванням, саме тому процес вибору стратегії для кожного з них буде також носити індивідуальний характер.

Подальшого дослідження вимагають підходи до вибору санаційних стратегій, адекватних особливостям функціонування господарюючого суб'єкта та розробки дієвих заходів санації на основі рівня санаційного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільш вагомий внесок у розв'язанні проблеми розробки антикризової стратегії зробили у своїх дослідженнях зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких О. Пушкар, Л. Лігоненко, О. Тридід, С. Іванюта, О. Скібіцький та багато інших [6; 7]. На особливу увагу заслуговують сучасні підходи до питання вибору та реалізації санаційної стратегії підприємств, викладені науковцями А.І. Дмитренко, О.В. Раєвною, М.М. Берест, О.В. Мозенковим та іншими [1; 2; 5]. Проте і надалі залишаються недостатньо обґрунтованими питання формування санаційної стратегії з урахуванням рівня санаційного потенціалу та розробки комплексу заходів для здійснення ефективної санації підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є розробка методики вибору санаційної стратегії підприємством на основі матричної моделі та визначення комплексу заходів по її реалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес формування та вибору санаційної стратегії підприємства є досить складним і може бути реалізованим тільки за умов використання як широковідомих, універсальних управлінських підходів та заходів, так і враховуючи індивідуальні особливості діяльності підприємства, яке опинилося у кризі. Найчастіше в науковій літературі для вирішення даної проблеми використовується матричний аналіз [1; 3]. Це пояснюється тим, що матрична модель дозволяє здійснити позиціонування підприємства на двовимірній площині і залежно від отриманого результату обрати адекватну санаційну стратегію.

Оскільки об'єктом санації є підприємство, що знаходиться у стані кризи, то визначальною характеристикою його внутрішнього середовища є глибина і важкість розвитку кризових явищ. Тому першим завданням даного етапу є формування класів кризи суб'єкта господарювання, що відображають глибину розвитку кризових явищ у діяльності господарюючого суб'єкта.

Проаналізувавши значну кількість підходів до класифікації видів кризи, у даному дослідженні пропонуємо використовувати градацію класів кризи, яку пропонують в своїх наукових працях А. Євсєєв, О.В. Раєвнева, М.М. Берест [2; 3], але в той же час доопрацювавши характеристику даних класів кризи.

I клас – криза для власників підприємства, проявляється в погіршенні фінансово-економічного стану, обумовленому зниженням прибутковості, зниженням темпів зростання прибутку, що не відображається на розрахунках із кредиторами. Якщо підприємство не має чистого прибутку або він мізерний, або в динаміці він критично знижується, то в такому випадку дивіденди його акціонерам не виплачуються. Для

акціонерів підприємство представляє об'єкт інвестування власних вільних фінансових ресурсів, який при ефективній діяльності дає можливість збільшити вартість інвестицій. Таким чином акціонери втрачають вартість альтернативних вкладень, а це свідчить про реальні втрати для власників і про початок першої стадії кризової ситуації на підприємстві;

II клас – криза для кредиторів, виникає тоді, коли зниження доходів призводить до нестачі коштів і характеризується зниженням рівня ліквідності активів і, як наслідок, неповним або несвоєчасним виконанням зобов'язань підприємства перед кредиторами. Зобов'язання підприємства можуть досягти критичного рівня (300 мінімальних заробітних плат і прострочення виплати заборгованості перевищує 3 місяці), при якому кредитори мають право подати на нього заяву в арбітражний суд і почати справу про банкрутство, виникає реальна загроза банкрутства;

III клас – криза для підприємства, виникає як результат існування перших двох етапів і характеризується тим, що на підприємстві тривалий час спостерігається збиток, порушується фінансова стійкість підприємства, а також зобов'язання підприємства перевищують його власні кошти, що призводить до банкрутства і ліквідації підприємства.

Необхідно зазначити, що II, III класи кризи мають найчастіше кумулятивний ефект, тобто містять у собі всі негативні наслідки попередніх класів.

Кожному класу кризи відповідає група показників фінансового стану, яка найбільше характеризує проблеми підприємства відповідно до даного класу кризи, а показники, які характеризують цей клас, містять у собі всі негативні наслідки попередніх класів.

Оскільки основними проблемами для першого класу кризи є зниження прибутковості, темпів зростання прибутку, рентабельності, не виплата дивідендів акціонерам, то основною групою показників, яка характеризуватиме даний клас кризи, буде прибутковість і наявність виплати дивідендів акціонерам (P).

Другому класу кризи притаманні такі проблеми: підприємство не здатне забезпечити своєчасне і повне виконання зобов'язань, оскільки зниження доходів призводить до нестачі коштів і характеризується зниженням рівня ліквідності активів, то основною групою показників, яка характеризуватиме даний клас кризи, буде ліквідність (L).

Третій клас кризи – на підприємстві тривалий час спостерігається збиток, а також зобов'язання підприємства набагато перевищують його власні кошти, що призводить до банкрутства і ліквідації підприємства, таким чином логічно, що основною групою показників, яка характеризуватиме даний клас кризи, буде фінансова стійкість (F).

Якщо переважна більшість (більше за 2/3) показників відповідають нормативним значенням (або рекомендованим), то група, що характеризує певний аспект фінансового стану, оцінюється в цілому позитивно (оцінка 1), і навпаки (оцінка 0). Таким чином, модель визначення класу кризи буде мати такий вигляд (табл. 1), а саме:

$K_n = \langle P, L, F \rangle$  за умови, що:

$K_1 = \{0;1;1\}$  – криза для власників підприємства;

$K_2 = \{0;0;1\}$  – криза для кредиторів підприємства;

$K_3 = \{0;0;0\}$  – криза для підприємства.

Необхідно зазначити, що клас кризи необхідно визначати і аналізувати саме в динаміці, оскільки одноразове погіршення показників фінансового стану підприємства не свідчить про кризову ситуацію, або, навпаки, одноразова відповідність нормі фінансових показників не є індикатором остаточного виходу з кризи.

Таблиця 1  
**Модель розпізнавання класу кризи підприємства**

Клас кризи	Показники фінансового стану	Оцінка
Криза для власників підприємства ( $K_1$ )	Прибутковість і виплата дивідендів (P)	0
	Ліквідність (L)	1
	Фінансова стійкість (F)	1
Криза для кредиторів підприємства ( $K_2$ )	Прибутковість і виплата дивідендів (P)	0
	Ліквідність (L)	0
	Фінансова стійкість (F)	1
Криза для підприємства ( $K_3$ )	Прибутковість і виплата дивідендів (P)	0
	Ліквідність (L)	0
	Фінансова стійкість (F)	0

Для виходу з кризової ситуації та вибору санаційної стратегії менеджерам підприємства необхідно також знати, яким рівнем санаційного потенціалу володіє підприємство. Отже, оцінка санаційного потенціалу підприємства є інструментом, за допомогою якого можна визначити стан неплатоспроможності підприємства та його здатність подолати кризу, визначити фактори впливу, що призвели до зниження рівня його окремих елементів. Динаміка рівня санаційного потенціалу в процесі реалізації санаційних заходів дозволить встановити оптимальні стратегічні напрями стійкого розвитку підприємства.

Як градації побудови матриці санаційної стратегії, на основі методики визначення рівня санаційного потенціалу за допомогою інтегрального показника [4, с. 169], пропонується виділити чотири рівні санаційного потенціалу: високий, середній, низький і критичний. Запропоновані градації комплексно відображають стан внутрішнього середовища функціонування підприємства та санаційний потенціал, яким володіє підприємство.

Таким чином, для формування санаційної стратегії необхідно вирішити два основних завдання:

1) сформулювати тип санаційної стратегії, що характеризується глибиною розвитку кризових явищ на підприємстві, тобто обумовлюється класом кризи;

2) обрати доцільний спосіб реалізації стратегії, який відповідає реальним і потенційним можливостям підприємства і стану його санаційного потенціалу.

В економічній літературі зустрічаються різні підходи до виділення і класифікації санаційних стратегій підприємства. Відомі німецькі науковці в галузі антикризового управління Г. Гесс та Д. Фехнер пропонують фінансове оздоровлення розглядати як процес вирішення конфліктів між підприємством і навколишнім середовищем і виділяють чотири види антикризової стратегії підприємства: наступальну, компромісну, захисну та стратегію делегування [7]. А. Дмитренко доповнює дану класифікацію ще одним видом санаційної стратегії – ліквідаційним [2, с. 49], що робить дану класифікацію більш розширеною і обґрунтованою, оскільки на практиці дійсно є підприємства, які вже не маючи санаційного потенціалу, єдиним виходом із ситуації, що склалася, вибирають саме ліквідацію підприємства, що дає їм змогу повністю або частково розрахуватися з кредиторами.

Проаналізувавши наукові праці з проблем антикризового управління і санації підприємств, ми пропонуємо використати таку множину типів санаційної стратегії, яку пропонує А. Дмитренко [2]:

1) наступальна стратегія (НС) – передбачає активне використання наявного потенціалу, розширення діяльності та ринків збуту продукції. У цьому випадку зовнішня фінансова допомога й інші реорганізаційні заходи, здійснювані в процесі санації, використовуються з метою розширення асортименту конкурентоспроможної продукції, виходу на інші регіональні ринки, швидкого завершення розпочатих реальних інвестиційних проектів.

2) стратегія делегування повноважень (СД) – підприємство у зв'язку з неможливістю розв'язання конфлікту власними силами прагне делегувати вирішення проблем третім особам – кредиторам, державі, власникам. За цією стратегією підприємство прагне отримати додаткові фінансові ресурси завдяки збільшенню статутного фонду, отриманню державних гарантій, сподівається на участь кредиторів у своїй санації;

3) стратегія компромісу й консенсусу (СК) – у першому випадку передбачається альянс між кількома учасниками ринку. Стратегія консенсусу спрямована на злиття двох підприємств в одне з метою якомога повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів;

4) захисна стратегія (ЗС) – спрямована на скорочення обсягів операційної й інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збалансованість грошових потоків на нижчому рівні за обсягом. Ця стратегія передбачає залучення зовнішньої фінансової допомоги для відповідної реструктуризації підприємства, у процесі якої воно позбавляється ряду виробничих структурних підрозділів, незавершених реальних інвестицій та інших видів активів з метою фінансової стабілізації;

5) ліквідаційна стратегія (ЛС) – згортання діяльності та вихід з ринку, з метою повного або часткового розрахунку з кредиторами за рахунок ліквідаційної маси.

Відповідно до даних класифікацій в якості об'єкта стратегічного управління розглядається підприємство в цілому, без виділення окремих функціональних сфер або інших об'єктів стратегічних впливів. Варто зазначити, що подібний підхід є дещо узагальненим, автори не виділяють окремі структурні елементи стратегії та не вказують, залежно від яких факторів підприємство повинне обрати ту чи іншу стратегію для реалізації.

Всі представлені підходи мають свої особливості, переваги та недоліки, однак жоден з них не може претендувати на універсальність, тому для формування та реалізації санаційної стратегії підприємства доцільним є використання більш сучасних підходів та інструментів, які б забезпечували її комплексність та системність. Авторами дослідження пропонується

Таблиця 2  
**Матриця вибору санаційної стратегії**

Рівень санаційного потенціалу	Клас кризи		
	Криза для власників ( $K_1$ )	Криза для кредиторів ( $K_2$ )	Криза для підприємства ( $K_3$ )
Середній ( $C_{сп}$ )	НС ( $C_1$ ) →		
Низький ( $H_{сп}$ )	СД ( $C_2$ ) →	СД, СК ( $C_3$ ) →	
Критичний ( $K_{сп}$ )		СК, ЗС ( $C_4$ ) →	ЗС, ЛС ( $C_5$ ) →

Примітка: стрілки показують відповідність рівня санаційного потенціалу і класів кризи.



матриця вибору санаційної стратегії, яка дозволяє здійснити позиціонування підприємства на двовимірній площині, тобто залежно від взаємозв'язку класу кризи і рівня санаційного потенціалу визначити санаційну стратегію (табл. 2), яка б враховувала особливості діяльності, рівень потенціалу підприємства, що опинилось у фінансовій кризі і надала йому вектор стійкого висхідного розвитку в умовах суттєвих ресурсних обмежень.

Необхідно зазначити, що найчастіше на підприємствах з середнім санаційним потенціалом спостерігається «криза для власників», на підприємствах з

низьким санаційним потенціалом може зустрічатися два варіанти класу кризи – «криза для власників» і «криза для кредиторів», а підприємствам з критичним рівнем санаційного потенціалу найчастіше притаманна «криза для кредиторів» і «криза для підприємства». Тобто чим більш глибока фінансова криза спостерігається на підприємстві, тим нижчим рівнем санаційного потенціалу володіє воно. В матриці вибору санаційної стратегії відсутній високий рівень санаційного потенціалу, оскільки на підприємствах з таким санаційним потенціалом відсутні кризові явища.

Таблиця 3

**Характеристика санаційних стратегій,  
які враховують взаємодію рівня санаційного потенціалу й класу кризи**

Вид санаційної стратегії	Характеристика стратегії
C <sub>1</sub>	Криза для власників при середньому класі санаційного потенціалу найбільш легка криза для підприємства. Для цієї ситуації найбільш доцільним було б застосувати наступальну стратегію, тобто використання стратегії відновлення ефективного функціонування за рахунок активного використання наявного потенціалу, розширення діяльності та ринків збуту продукції. Маючи середній санаційний потенціал підприємство може активно використовувати як внутрішні джерела фінансування так і зовнішні (залучення санаційних банківських кредитів, реалізація інвестиційних проектів).
C <sub>2</sub>	Криза для власників підприємства виникає на фоні низького санаційного потенціалу підприємства. Для цієї ситуації найбільш характерним є використання стратегії делегування повноважень, тобто підприємство у зв'язку з неможливістю розв'язання конфлікту власними силами прагне делегувати вирішення проблем третім особам – кредиторам, державі, власникам. Тобто у підприємства недостатньо власних коштів для проведення санації і воно будь що прагне отримати зовнішні фінансові ресурси завдяки збільшенню статутного фонду, сподівається на фінансову підтримку кредиторів, податкові пільги або державні гарантії тощо.
C <sub>3</sub>	Стан підприємства оцінюється як криза для кредиторів при низькому санаційному потенціалі. Для цієї ситуації найбільш характерним є використання стратегії делегування повноважень та стратегії компромісу і консенсусу. У цьому випадку дана стратегія може бути реалізована за допомогою фінансових інструментів, спрямованих на скорочення або пролонгацію зобов'язань підприємства, з одного боку, і оптимізацію його вхідних і вихідних грошових потоків – з іншого. Але якщо виявляється, що підприємству недостатньо власних коштів і зовнішніх джерел фінансування воно не може знайти для проведення ефективної санації, то керівництво даного підприємства, з дозволу кредиторів, може піти на злиття двох підприємств в одне з метою якомога повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів.
C <sub>4</sub>	Відображає кризу кредиторів при критичному рівні санаційного потенціалу. Для цієї ситуації найбільш характерним є використання стратегії компромісу і консенсусу або захисної стратегії. За відсутності внутрішніх фінансових ресурсів підприємство може скористатися доступними фінансовими інструментами, що надає зовнішнє середовище (державна, кредитори). Так, необхідними заходами є узгодження справ із кредиторами через проведення реструктуризації, пролонгації, списання існуючої заборгованості або підписання мирової угоди. Крім того захисна стратегія передбачає заходи щодо скорочення всіх витрат, у тому числі і на персонал, виявлення внутрішніх резервів, оптимізацію структури грошових потоків, продаж окремих позицій активів, відмову від освоєння нових ринків, зміцнення трудової дисципліни. Вона орієнтована на отримання додаткового часу для проведення більш дієвих заходів, пошуку джерел фінансування та нормалізації фінансового стану.
C <sub>5</sub>	Найскладніший стан підприємства, який відображає поєднання кризи підприємства і критичного рівня санаційного потенціалу. Для цього випадку найбільш характерним є використання захисної або ліквідаційної стратегії. Запобігання банкрутства може бути досягнута через ініціювання санації в рамках процедури банкрутства й фінансування санаційних заходів за допомогою фінансових ресурсів кредиторів, санаторів, інших зацікавлених осіб, що відображає захисну стратегію підприємства. Ліквідаційна стратегія передбачає згорання діяльності підприємства, через неможливість відновлення його нормального функціонування. При цьому вибір ліквідаційної стратегії для власників можна розглядати як недопущення додаткових витрат на неефективне оздоровлення, а для підприємства – як можливість задоволення вимог кредиторів за рахунок ліквідаційної маси.

Таблиця 4

**Зв'язок між рівнем санаційного потенціалу, типом та комбінаторною санаційною стратегією**

Рівень санаційного потенціалу	Тип санаційної стратегії	Комбінаторна санаційна стратегія	Загальна мета комбінаторної санаційної стратегії
Середній	C <sub>1</sub>	Стратегія забезпечення ефективного функціонування (прибутковості)	1. Досягнення точки беззбитковості 2. Зростання прибутковості підприємства
Низький	C <sub>2</sub>	Стратегія відновлення платоспроможності (розрахунок з кредиторами)	1. Повний або частковий розрахунок з кредиторами 2. Забезпечення оптимального рівня ліквідності підприємства
	C <sub>3</sub>		
Критичний	C <sub>4</sub>	Стратегія забезпечення фінансової стійкості	1. Забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості та автономності господарюючого суб'єкта 2. Запобігання ліквідації підприємства 3. За відсутності джерел фінансування обрати ліквідаційну процедуру підприємства
	C <sub>5</sub>		

Таблиця 5

## Розробка заходів санаційної стратегії забезпечення ефективного функціонування (прибутковості)

Рівень санаційного потенціалу		Середній санаційний потенціал															
		Стратегія забезпечення ефективного функціонування підприємства (прибутковості)															
Комбі-нагор-ційної санаційної стратегії	Фінансова складова	Заходи досягнення основної цілі санаційної стратегії															
		Збільшення виручки від реалізації				Підвищення ефективності використання активів підприємства				Підвищення ефективності використання активів підприємства				Забезпечення санації зовнішніми джерела-ми фінансування			
		Підвищення якості продукції	Удосконалення цінності продукції	Легалізація податків	Диверсифікація асортименту продукції	Зменшення постійних витрат	Припинення виробництва нерентабельних видів продукції	Оптимізація загального циклу вироб-ничих витрат	Скорочення витрат від браку	Продаж окремих низько-рентабельних структурних підрозділів	Оптимізація розміщення оборотного капіталу	Зача в оренду основних фондів	Рефінансування дебі-торської заборгова-ності	Внески на збільшення фонду	Цільові вне-основи	Отримання санаційних кредитів	
санаційної	Вироб-ничо-складова	Оновлення основних фондів							Проведення реінжинірингу виробничих процесів								
		Забезпечення якості продукції		Проведення капітального ремонту обладнання		Оптимізація тривалості виробничого циклу			Оптимізація структури обладнання		Забезпечення максимального завантаження виробничих потужностей		Запровадження новітніх технологій		Підвищення контролю за процесами виготовлення продукції і зниження браку		
		Забезпечення якості продукції	Удосконалення технологічних ліній, обладнання	Аналіз частоти аварій на обладнанні	Делегування повноважень у призначенні рішень	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)
складові	Марке-тингова складова	Розширення клієнтської бази							Підвищення ефективності маркетингу								
		Аналіз ринку збуту		Експансія (розширення) виробничих зон		Аналіз частоти аварій на обладнанні			Моніторинг споживчого попиту		Здійснення рекламних акцій		Підтримка та зміцнення зовнішнього іміджу		Підвищення якості обслуговування клієнтів		
		Аналіз ринку збуту	Експансія (розширення) виробничих зон	Аналіз частоти аварій на обладнанні	Делегування повноважень у призначенні рішень	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	Забезпечення нормальних умов (непідвищення температури, вологості, шуму)	
Функціональні	Складова управ-ління пер-соналом	Підвищення мотивації працівників							Підвищення мотивації працівників								
		Забезпечення морального та морального стимулювання		Делегування повноважень у призначенні рішень		Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації			Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації		Підвищення якості обслуговування клієнтів		Підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реальності загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.		Підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реальності загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.		
		Забезпечення морального та морального стимулювання	Делегування повноважень у призначенні рішень	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	
Функціональні	Складова управ-ління інвестиціями	Збільшення вхідних інвестиційних потоків підприємства							Збільшення результативності від вихідних інвестиційних потоків								
		Забезпечення морального та морального стимулювання		Делегування повноважень у призначенні рішень		Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації			Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації		Підвищення якості обслуговування клієнтів		Підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реальності загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.		Підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реальності загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.		
		Забезпечення морального та морального стимулювання	Делегування повноважень у призначенні рішень	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	Модернізація системи професійної підготовки : стажування, про-ходження навчання та спеціалізації	

Отже, запропонована матриця дозволяє врахувати комплексний ефект взаємодії рівня санаційного потенціалу й класу кризи і обрати адекватну умовам, що склалися на підприємстві, санаційну стратегію.

Таким чином, варто запропонувати формування адекватних санаційному потенціалу і класу кризи 5 видів санаційних стратегій для відповідних квадратів матриці, економічна характеристика яких представлена у таблиці 3.

Відповідно до отриманих значень інтегрального показника рівня санаційного потенціалу та показників фінансового стану господарюючого суб'єкта визначаються, відповідно, стан внутрішнього середовища з точки зору наявності та доступності фінансових ресурсів та класу кризи підприємства, що є підставою для його позиціонування у матриці санаційних стратегій.

Проаналізувавши результати матриці санаційних стратегій, можна зробити висновок, що на підприємствах, які володіють середнім санаційним потенціалом, характерна санаційна стратегія  $C_1$ , низьким санаційним потенціалом –  $C_2$ ,  $C_3$ , критичним санаційним потенціалом –  $C_4$ ,  $C_5$ . Даний взаємозв'язок дозволив запропонувати таку множину типів санаційних стратегій (табл. 4).

З урахуванням типу кризи, факторів та конкретних умов діяльності, що склалися на підприємстві, визначаються цілі, які повинно досягти підприємство під час реалізації санаційної стратегії. На їх основі, залежно від обраної стратегії, підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів. При цьому, з одного боку, забезпечується досягнення встановленої основної цілі санації, а з іншого – її деталізація за п'ятьма функціональними складовими, кожна з яких буде спрямована на досягнення системи цілей у певній функціональній області.

У таблиці 5 відображено комплекс заходів для реалізації санаційної стратегії забезпечення ефективного функціонування (прибутковості) підприємства.

Ця методика формування та реалізації санаційної стратегії передбачає розробку комплексу заходів для кожної комбінаторної стратегії, оскільки кожній з

них будуть відповідати притаманні лише їй деталізовані цілі та відповідні їм заходи.

Менеджерам підприємства або санаторам пропонується обрати із запропонованої ієрархічної системи заходів для відповідного типу санаційної стратегії ті заходи, реалізація яких принесе максимальний ефект саме для конкретного підприємства, що пов'язано з особливостями співвідношення санаційного потенціалу і класу кризи.

**Висновки з проведеного дослідження.** Запропонована методика формування санаційної стратегії та вибору заходів щодо її реалізації дозволить здійснювати ефективно управління санацією на підприємствах машинобудівної галузі. Її перевагами для керуючого санацією чи підприємства-боржника є можливість вибору альтернативних стратегій залежно від потенційних можливостей підприємства та стратегічних цілей санації.

Подальшого дослідження потребують питання реалізації обраної стратегії в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін.; за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.
2. Дмитренко А. Стратегія антикризової діяльності промислових підприємств / А. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4(20). – С. 46-53.
3. Евсеев А. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / А. Евсеев // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 109-113.
4. Ларіонова К.Л. Актуальні аспекти оцінки санаційного потенціалу підприємства / К.Л. Ларіонова, Т.В. Донченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 3. – С. 159-170.
5. Раєвнева О.В. Санаційна стратегія промислового підприємства: механізм формування та реалізації: монографія / О.В. Раєвнева, М.М. Берест. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 344 с.
6. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: научное издание / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.
7. Hess H., Fechner D. Sanierungshandbuch, 3 Aufl. – Neuwied, 1997. – P. 175.

УДК 339.138 (075.8)

Литовченко И.Л.

доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой маркетинга  
Одесского государственного экономического университета

## МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ ДУАЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РЫНКА

В статье рассматривается проблема трансформации теории маркетинга в связи с переходом современного рынка на новый исторический этап развития. Исследуется реально-виртуальная дуальность промышленного рынка, основой которой являются качественно новые условия маркетинговой деятельности, сформированные на базе возможностей интернета. Изучаются перспективы развития рынка, его участников и их маркетинговой деятельности в связи с инновационными решениями в области информационных технологий. Предлагается и обосновывается новая концепция маркетинга – интернет-маркетинг.

**Ключевые слова:** концепция маркетинга, реально-виртуальная дуальность, промышленный рынок.

### Литовченко І.Л. МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ДУАЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО РИНКУ

У статті розглядається проблема трансформації теорії маркетингу в зв'язку з переходом сучасного ринку на новий історичний етап розвитку. Досліджується реально-виртуальна дуальність промислового ринку, основою якої є якісно нові умови маркетингової діяльності, які були сформовані завдяки можливостям Інтернету. Вивчаються перспективи розвитку ринку, його учасників та їх маркетингова діяльність в зв'язку з інноваційними рішеннями в сфері інформаційних технологій. Запропонована та обґрунтована нова концепція маркетингу – інтернет-маркетинг.

**Ключові слова:** концепція маркетингу, реально-виртуальна дуальність, промисловий ринок.

### Lytovchenko I.L. MARKETING IN THE CONDITIONS OF DUALITY OF MODERN INDUSTRIAL MARKET

The article considers the problem of transformation of marketing theory in connection with the transition of the modern market to a new historical stage of development. The author explores the real-virtual duality of industrial market, which is grounded on the new conditions of the marketing activities based on the capabilities of the internet. We study the prospects of development of the market, its participants and their marketing activities in connection with innovative solutions in the field of information technology. The author proposes and justifies a new concept of marketing – Internet marketing.

**Keywords:** marketing concept, virtual–real duality, industrial market.

**Постановка проблемы.** Фундаментальные изменения в современном обществе, связанные с широким распространением информационных технологий и глобальной информационно-коммуникационной Сети, свидетельствуют о формировании нового этапа в развитии экономики. В ней условия и формы функционирования участников рынка, их маркетинговая деятельность с высокими скоростями коренным образом трансформируются.

Информационные технологии сегодня в значительной степени влияют на все составные подсистемы маркетинга. Именно они предоставляют новые возможности и новые опасности. Назрела необходимость в теоретической систематизации накопленного опыта, обновлении концепции маркетинга как философии бизнеса, разработке соответствующей современным реалиям парадигме маркетинга.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Маркетинговые концепции рассматривались на протяжении последних десятилетий такими авторами как Ф. Котлер, Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д., Хенсон В., Г.Л., Багиев, А.Н. Асаул, украинскими учеными А.Ф. Павленко, И.Л. Решетниковой, А.В. Войчаком, Л.Г. Мельником, С.Н. Ильяшенко, С.П. Коломийцевым, С.С. Гаркавенко и др. Все они отмечают беспрецедентность процессов, происходящих в обществе, в результате которых основу производительных сил будут составлять, наряду с традиционными, информационные программы, идеи, образы. Предполагается, что со временем изменится природа рынка, которая будет прорастать из взаимодействия и пересечения реального и вновь сформированного виртуального рынков.

**Выделение нерешенной раньше части проблемы.** Мировая и отечественная наука и практика в области маркетинга обосновали и рекомендуют выделять следующие концепции в эволюции маркетинга: про-

изводственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического маркетинга. В последние годы предлагаются холистическая, экологическая концепции, маркетинг взаимодействия. Однако они обобщают и интегрируют, а иногда и включают предыдущие тенденции развития теоретических основ маркетинга.

С нашей точки зрения, взгляд направлен в прошлое. Необходимо принципиально новое осмысление происходящих в настоящее время процессов в рыночной экономике. Сегодня огромную роль играет информация и глобальные коммуникативные средства ее передачи, новые информационные технологии, которые позволяют создавать иные информационные товары, стратегические решения и бизнес-процессы, повышая, таким образом конкурентоспособность участников рынка. Рынок становится глобальным с огромными скоростями коммуникации и сбыта, производством инновационных товаров, измененным поведением потребителей.

В последние годы, учитывая новые тенденции, появились многочисленные научные публикации, рассматривающие использование интернета в маркетинговой деятельности: в качестве нового дополнительного канала коммуникации, канала сбыта, маркетинговых исследований т.д. Однако глобальная сеть в этих работах характеризуется как еще одна дополнительная возможность (инструмент) в традиционном маркетинге.

Применительно к маркетингу, интернет может быть, прежде всего, использован в следующих направлениях: реклама (размещение информации о продукте, рассылка электронных писем, участие в телеконференциях); стимулирование сбыта; связи с общественностью (публикации в сети пресс-релизов, предоставление текущей информации для акционеров, для общественности, усиление узнаваемости

организации, ответы на вопросы относительно организации и ее продуктах; и др.); продажа товаров через Интернет (электронная торговля); проведение маркетинговых исследований; предоставление после-продажных услуг (консультирование, информация по запросам), Большое внимание в многочисленных работах уделяется поведению потребителя в виртуальной среде и сегментации аудитории по этому признаку, деятельности Интернет-магазинов, формированию многоканального маркетинга.

Вместе с тем, несмотря на значимость проведенных исследований и расширение предлагаемого инструментария маркетинговой деятельности за счет применения информационных технологий в виртуальной среде, они сегодня не отвечают на поставленные практикой задачи.

Множество факторов, возникших за последнее десятилетие, требуют иной практики маркетинга и бизнеса в целом, маркетологи все больше осознают потребность в теоретических и методологических подходах, не ограниченных традиционными принципами маркетинговой концепции

Реалии требуют формирования новой парадигмы маркетинга как философии бизнеса в принципиально иных условиях первой четверти 21 века.

Формулирование цели статьи. Целью исследования является рассмотрение реально-виртуальной природы современного рынка и обоснование новой концепции маркетинга – интернет-маркетинга.

Изложение основного материала. Одной из основных особенностей современного общества является динамичный процесс создания и распространения принципиально нового открытого информационного пространства (на основе Интернета) с глобальными коммуникационными возможностями, специфическими экономическими отношениями и хозяйственными связями.

Виртуальная среда, которая образуется в результате функционирования Интернета, характеризуется специфическими возможностями, в том числе для ведения бизнеса: возможностью формирования новых конкурентоспособных бизнес-стратегий, реорганизации форм совместной деятельности и процессом превращения традиционных организаций и территорий в более эффективные сетевые структуры; снижением уровня конкуренции и рисков, асимметрии информации; повышением скорости глобального постоянного обмена информацией и принятия оптимальных управленческих решений. В рамках этой специфической реальности в последнее десятилетие сформировался и динамично развивается глобальный виртуальный рынок товаров, услуг и капитала

В связи с целью статьи первоначально рассмотрим понятие «виртуальный рынок» и основные тенденции формирования виртуального рынка на основе глобальной коммуникационной Сети.

Под «виртуальным рынком» понимается открытая система регулярного, преимущественно денежного взаимовыгодного, добровольного обмена благами при помощи глобальной информационно-коммуникационной Сети в условиях конкуренции; такой обмен подчиняет все другие элементы деятельности предприятий и территорий – производство, распределение и потребление благ.

Исследование автором процессов формирования виртуального пространства и на его основе виртуального рынка позволило установить ряд закономерностей:

- С точки зрения теории «диффузии инноваций» распространение виртуального рынка неоднородно

во времени и описывается логистической s-образной нелинейной кривой, Она состоит из трех фаз развития: первая – формирование фундамента (медленный рост), вторая – стремительный рост, третья – насыщение (медленный рост). Процесс проходит на разных иерархических уровнях – глобальном, региональном (внутри континента или группы стран), на уровне страны [1].

- Виртуальный рынок функционирует в тесной интеграции с реальным рынком и, также как и он, пространственно дифференцирован; процесс дифференциации носит многофакторный характер. Но комплекс факторов, влияющий на формирование и функционирование виртуального рынка, отличается от макросреды реального рынка (например, отсутствует природный фактор).

- Большое влияние на распространение рассматриваемой инновации в пространстве оказывают социально-экономические и технологические особенности территории. В рамках Центр-периферийной парадигмы рядом авторов выделяются следующие типы территорий и стадии их взаимодействия; креативные территории (центры), которые занимаются выработкой инноваций и внедрением их в деятельность промышленных предприятий; адаптивные территории – т.е. ближняя периферия, которая принимает инновации и находится вблизи центра; консервативные территории, которые являются, по сути, далекой периферией, опирающейся на традиции и пока не принимающие инноваций [1; 2]. Как и реальный рынок, виртуальный проходит следующие стадии взаимодействия структурных элементов: формирование центра (сгустка) коммерческой деятельности на виртуальном рынке, отток деятельности из центра к периферии, приток интенсивности взаимодействия к центру, формирование новых центров на периферии и адаптивных территориях.

- Виртуальный рынок неоднороден, сформировались различные сегменты: рынок BtoC (бизнес – потребитель), BtoB (бизнес-бизнес), BtoG (бизнес – правительство), GtoG (правительство – правительство), GtoC (государство – потребитель). Центры развития виртуального рынка BtoC пространственно локализируются в столицах (основную роль играет столичный феномен) и районах крупных агломераций. Рынок BtoB приурочен к промышленно развитым центрам в реальной экономике.

- На виртуальном рынке функционируют специфические участники: конечные потребители – пользователи компьютерами, предприятия – гибридные (осуществляют интегрированную хозяйственную деятельность, как на реальном, так и в виртуальном рынках) и виртуальные (осуществляют хозяйственную деятельность только в виртуальной среде); специфические информационные посредники, действует специфическая инфраструктура для ведения бизнеса, появились места продажи, характерные только для виртуального рынка (например, Интернет-магазины), динамично создаются и развиваются особые средства маркетингового продвижения – поисковая оптимизация, социальные сети, контекстная реклама и т.д.

В связи с этим в последние годы функционирование большинства крупных промышленных предприятий происходит в условиях взаимопроникновения и «перетекания» процессов хозяйственной деятельности из рынка в реальной действительности в виртуальный рынок и наоборот.

Осуществляется формирование новой дуальной реально-виртуальной экономической среды, под

которой понимается пересечение и совместное существование в пределах одного экономического пространства различных экономических систем, взаимовлияющих друг на друга, но не меняющих свою структуру.

Современная экономика фактически становится дуальной. Это гибрид традиционной и новой виртуальной экономики, в которой большинство участников взаимодействия представлены и одновременно ведут хозяйственную деятельность в реальной и виртуальной действительностях. Вместе с тем в таких условиях, формируются и активно воздействуют на многие процессы, протекающие на промышленном рынке, новые специфические участники, – так называемые виртуальные предприятия, основная деятельность которых проходит в виртуальной среде.

Скорость изменений сложной реально-виртуальной экономической среды и, уже сформировавшиеся ее особенности, предъявляют высокие требования к традиционным иерархическим институтам и структурам, крупному и среднему бизнесу, в целом к участникам промышленного рынка.

Возникает необходимость или соответствовать запросам современного общества, сохраняя конкурентоспособность, или уходить с рынка. Стоят задачи формирования иных конкурентоспособных бизнес-стратегий, использования инновационных технологий в создании, распределении и продвижении прогрессивных идей, товаров и услуг в качественно новых условиях рынка

Специфические особенности промышленного рынка первой половины 21 века формируют принципиально новые процессы диффузии инноваций, которые нуждаются в научном изучении и объяснении.

Уже наработанный опыт активного использования Интернет-технологий различными участниками рынка требует научного осмысления и трансформации классических методологических и методических подходов в теории маркетинга как философии ведения бизнеса, теории хозяйствования на современном промышленном рынке, разработке практических рекомендаций по их использованию [1; 2].

Эволюционное развитие теории данного вопроса в новых глобальных интеграционных условиях должно отражать уникальные возможности виртуальной среды и ее влияние на эффективность функционирования инновационных промышленных предприятий и организаций на промышленном рынке. Особенно данные проблемы актуальны для промышленных территорий и промышленных предприятий на рынке B2B, которые работают в условиях глобализации бизнеса и усиления конкуренции, быстрой информатизации и интернетизации производственных и коммерческих процессов.

Специфика современного дуального промышленного рынка, тенденции его структуризации во времени и пространстве, закономерности взаимодействия и взаимовлияния рынков в реальной и виртуальной действительностях исследованы недостаточно. Относительная молодость и колоссальная скорость распространения, постоянное усовершенствование технологических и технических параметров позволили лишь приблизиться к разработке научной парадигмы объяснения данного явления современной действительности. Особенно актуальной эта задача становится в связи с приоритетным развитием высокотехнологичного производства и реиндустриализацией, необходимость которой подтверждается историческим ходом событий в странах бывшего СНГ.

В этой ситуации бизнес ждет от экономистов научных исследований новых рыночных и маркетинговых возможностей в виртуальной экономике, определения отраслевых и региональных виртуальных рынков и их потенциала, специфических рыночных ниш, создания базовых принципов маркетинговой деятельности и экономической безопасности на основе информационных технологий. Иными словами, необходима новая концепция маркетинга.

Особенностью исследуемого динамичного трансформационного процесса является также переход к иной модели взаимодействия на промышленном рынке – определяющими будут *глобализация, персонализация и информатизация* в производстве и потреблении на базе сетевых структур.

Предпосылками глобализации, динамичности и многостороннего использования Сети являются: сетевая природа и открытая модель Интернета; непрекращающееся совершенствование цифровых технологий и конвергенция; закон Мура и закон Меткалфа [3; 4]. При этом «...предусматривается согласование в реальном времени интересов всех участников с помощью общей для всех видов производства и для всех потребителей универсальной инфраструктуры взаимосвязи, базирующейся на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [5].

В этой связи понятен повышенный интерес к учению Н. Кондратьева-Шумпетера, в том числе аспектам формирования технологических укладов, как научной теории, дающей возможность исследовать и прогнозировать рассматриваемое явление. Особое внимание уделяется технологическим нововведениям, которые формируют ядро технологического уклада – по терминологии различных авторов, «ключевым факторам», «прорывными» или «базисным инновациям». Именно они на нисходящей фазе каждой данной K-волны и закладывают основы нового технологического уклада последующего кондратьевского цикла.

Феномен комплекса информационно-коммуникационных технологий, как «базисной инновации», заключается в том, что: 1) он является ядром четвертого технологического уклада и растет с темпом более 25% в год [6]; 2) является базовым в 5-м, как «информационные технологии» и 3) в 6-м, как «глобальные телекоммуникационные информационные сети» [6].

Косвенным подтверждением такого феномена являются исследования последних лет, которые показали, что применение закона Мура шире первоначальных представлений и он справедлив для развития всех технологий на базе интегральных схем. Закону Мура подчиняется все: от биотехнологии до робототехники (он будет по-прежнему справедлив для 6-го технологического уклада – по теории Кондратьева-Шумпетера), и будущие технологии будут развиваться экспоненциально, по кривым роста, а не линейно. Их большая часть будет привязана к сегодняшней всемирной информационной сети, но они оставят позади двухмерное пространство компьютерных мониторов и глубоко проникнут в трехмерные сферы современной жизни [4].

Исходя из экспоненциального характера закона Мура и количества устройств, которые могут быть подключены к интернету, идет модернизация базового интернет-протокола – его перевод с четвертой на шестую версию. Шестая версия интернет-протокола колоссально расширит онлайн-пространство с доступными адресами и возможности виртуального

рынка. Как следствие, это даст иные инновационные возможности для производственной и маркетинговой деятельности участникам промышленного рынка.

В интернете нового поколения будут десятки миллиардов датчиков, подключенных к сети через различные новые технологии. Эти датчики и сети обеспечат наличие IP-адресов у всех материальных объектов. Обширные сети этих объектов будут связываться друг с другом онлайн, и человечество впервые сможет устанавливать связь со всем и отовсюду. Вещественные объекты превратятся в информационные технологии, что позволит мгновенно отслеживать предметы и их историю в физическом пространстве и в известном времени, что значительно изменит маркетинг и логистику.

Эти возможности получили название "революции интернет-вещей" [7]. Также наблюдается процесс, когда «...цифровая революция в производстве опирается на те же идеи, которые ранее привели к оцифровыванию коммуникаций и вычислительных процессов, но теперь программированию будет подаваться и физический мир, а не только виртуальный. Цифровое производство позволит людям разрабатывать и производить материальные объекты, где бы и когда бы люди в них ни нуждались, так как оно имеет возможность превращать электронные данные в физические вещи и физические вещи в электронные данные. Широкий доступ к цифровым технологиям в производстве уже бросает вызов традиционным моделям ведения бизнеса, так как, в основе цифрового производства заложена персонализация, то есть производство продукции для «рынка», состоящего из одного человека» [7]. В качестве примера можно привести принтер 3D.

Реалии современного дуального реально-виртуального промышленного рынка требуют от ученых-маркетологов теоретического осмысления произошедших перемен и грядущих трансформаций в маркетинге.

Все эти моменты формируют новую концепцию маркетинга – *интернет-маркетинг*. В перспективе философский базис такой концепции будет заключаться в удовлетворении индивидуальных потребностей потребителей в условиях реальной и виртуальной

экономической среды как единой самоорганизующейся системы, использующей многочисленные специфические взаимопроникающие стратегии и инструменты традиционного и Интернет-маркетинга с целью достижения устойчивой конкурентоспособности предприятия, территории, государства.

**Выводы.** Изменения, связанные с влиянием информационных технологий на экономическую составляющую жизни общества, привели к формированию виртуального рынка. Эффективность деятельности промышленных предприятий, применяющих инновационные стратегии и бизнес-процессы виртуального рынка, со временем способствовали устойчивой деятельности одновременно в реальном и виртуальном экономическом пространствах. Сформировался дуальный реально-виртуальный рынок. В настоящее время в теории маркетинга остро стоит вопрос об осмыслении происходящих трансформаций и формировании иной концепции маркетинга как философии бизнеса, соответствующей новым условиям рынка.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Rogers E. M. Diffusion of innovations (4th ed.). New York: The Free Press, 1995.
2. Hägerstrand T. Time-Geography: Focus on the corporeality of man, society, and environment, The Science and Praxis of Complexity, The United Nations University (1985).
3. Хэнсон У. Интернет-маркетинг: Учебно-практическое пособие / У. Хэнсон ; пер. с англ. Ю.А. Цыпкина. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 527 с.
4. Литовченко И.Л. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга: Монография / И.Л. Литовченко. – К. : Наукова думка, 2011. – 200 с.
5. Бондаренко В.М. Мировоззренческий подход к выработке предложений по развитию новой экономики, основанной на развитии не сырьевого производства, современных технологиях и реализации человеческого потенциала. – Интеграл. – 2014. – № 2, 3 (75).
6. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса. – М. : Экономика. – 2010.
7. Закон Мура в мире технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2013/01/27/358433/>

УДК 65.012.8: 338.246

**Лобов С.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аналізу,  
аудиту й адміністрування підприємств  
гірничо-металургійного комплексу  
Криворізького національного університету*

## **ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ У МЕРЕЖАХ ПОСТАЧАЇ**

Розроблено метод оптимізації управління запасами, що враховує інтенсивність потоків їх використання, проміжний контроль наявних запасів, вибір моменту замовлення за допомогою ситуаційної моделі, яка пов'язує систему управління запасами і параметрами управління. Запропонований метод моделювання системи управління запасами відрізняється використанням теорії систем масового обслуговування, імітаційного моделювання і дозволяє отримувати основу для прийняття рішень у режимі реального часу, отримувати оцінки розподілів вірогідності характеристик системи.

**Ключові слова:** мережа постачань, управління запасами, системи масового обслуговування, таймер модельного часу.

### **Лобов С.П. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В СЕТЯХ ПОСТАВОК**

Разработан метод оптимизации управления запасами, который учитывает интенсивность потоков их использования, промежуточный контроль имеющихся запасов, выбор момента заказа с помощью ситуационной модели, связывающей систему управления запасами и параметрами управления. Предложенный метод моделирования системы управления запасами отличается использованием теории систем массового обслуживания, имитационного моделирования и позволяет получать основу для принятия решений в режиме реального времени, получать оценки распределений вероятности характеристик системы.

**Ключевые слова:** сеть поставок, управление запасами, системы массового обслуживания, таймер модельного времени.

### **Lobov S.P. THE USE OF DYNAMIC MODELS OF INVENTORY MANAGEMENT WHEN MODELING ECONOMIC RISKS IN SUPPLY CHAINS**

The method of optimization of inventory management, taking into account the intensity of the flows of its use, the intermediate control of the existing stock, the choice of the moment of order using the situational model, which links the inventory management system and control parameters, is developed. The proposed modeling method of inventory management uses the theory of mass service systems, simulations, and allows to get a basis for making decisions in real time, to obtain estimates of the probable distributions of the characteristics of the system.

**Keywords:** supply chain, inventory management, mass service systems, timer of simulated time.

**Постановка проблеми.** У процесі управління підприємством завдання раціонального управління запасами є одним із ключових. Відзначимо, що навіть на сучасному етапі розвитку економічної науки не існує стандартних рішень цієї проблеми. Це обумовлено умовами та особливостями діяльності кожного підприємства, які завжди унікальні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині вирішення завдань управління запасами в цілому неможливе без використання новітніх засобів інформатизації та спеціалізованих програмних комплексів. Пряма інформатизація управління підприємством та окремими аспектами його діяльності не завжди дає належний ефект без використання сучасних моделей управління.

Для систем, пов'язаних з управлінням запасами, необхідні нові і ефективні методи моделювання їх роботи в умовах невизначеності. Вирішення подібних завдань вимагає використання методів системного аналізу, розробки системного підходу до рішення завдання управління в цілому.

У роботі [4] нами запропоновано при оцінці економічного ефекту від перепланування закупівель у режимі реального часу враховувати ризики недопостачання матеріальних ресурсів одним постачальником.

На практиці системи управління ресурсами гірничо-збагачувальних комбінатів будуються як багатонаменклатурні структури зі складною технологією поповнення, значною кількістю постачальників тощо. Тобто крім системи управління наявними ресурсами та їх поповнення потрібно розглядати

мережу постачань. Отже, при оцінці ризиків недопостачання доцільно розглядати не одного, а усю сукупність постачальників, у кожного з яких різні умови поставки.

У роботі [1] мережа постачань визначається як сукупність взаємозв'язаних бізнес-об'єктів, що несуть колективну відповідальність за видобуток сировини, виробництво, зберігання, транспортування і поширення деякої продукції. Елементи мережі постачань пов'язані матеріальними і інформаційними потоками. Матеріальні потоки від постачальників сировини через етапи виробництва і проміжного зберігання, процеси транспортування напівфабрикатів і готової продукції доходять до складів готової продукції.

Інформаційні потоки у вигляді замовлень на сировину, комплектуючі та готову продукцію рухаються у протилежному напрямі від кінцевих споживачів через систему маркетингу і планування виробництва.

Кожен елемент мережі постачань відповідає деякому фізичному об'єкту і може належати до одного із таких класів: постачальник сировини, виробничий вузол, вузол зберігання, продавець, споживач.

З точки зору теорії автоматичного управління ця система є багатозв'язковим динамічним об'єктом управління, схильним до дії зовнішніх обурень, роль яких виконують коливання попиту з боку споживачів.

**Постановка завдання.** Виникає необхідність в розробці методів математичного моделювання мережі постачань як основи ухвалення рішення завдань оперативного управління постачанням з метою під-



тримки у вузлах мережі оптимальних рівнів страхових запасів продукції з урахуванням наявності тимчасових затримок на транспортування і виробництво продукції за умови повного і своєчасного задоволення попиту на готову продукцію з боку споживачів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пропонуємо метод оптимізації управління запасами, що відрізняється концептуальним підходом, включає формулювання завдання управління ними на основі інтенсивності потоків їх використання, проміжний контроль наявних запасів, вибір моменту замовлення за допомогою ситуаційної моделі, яка пов'язує систему управління запасами і параметрами управління. Запропонований метод моделювання системи управління запасами відрізняється використанням теорії систем масового обслуговування, імітаційного моделювання і дозволяє отримувати основу для прийняття рішень в режимі реального часу, отримувати оцінки розподілів вірогідності характеристик системи.

Нехай мережа постачань містить  $N$  вузлів (елементів). Пронумеруємо їх у порядку зростання спочатку усередині кожного кластера, відповідного одному із перерахованих вище класів об'єктів, а потім просуваючись від постачальників сировини до споживачів готової продукції. Вузли, що моделюють споживачів кінцевої продукції, в кількості  $N_e$  групуються в останньому кластері.

Будемо вважати, що кожен вузол мережі є однопродуктовою системою. Для графічного представлення моделі мережі постачань пропонується використовувати орієнтований зважений граф, вершини якого відповідають вузлам мережі і групуються в кластери залежно від їх приналежності до перерахованих вище класів. Наявність дуги між вершинами графа і та  $j$  означає, що вузол мережі  $i$  є постачальником продукції для вузла  $j$ .

Вага дуги дорівнює часу доставки продукції, який вважається відомим після визначення процедури та порядку транспортування і позначається  $T_{i,j}$ . Для математичного опису відповідного графа використовується матриця досяжності розмірністю  $(N-N_e) \times N$ , яка містить інформацію про існування шляху між вершинами орграфа.

Для опису  $i$ -го виробничого вузла використаємо наступні позначення:

$\Pi = \{\pi_{i,j}\}$ ,  $i, j = 1, N - N_e$  – виробнича матриця, значення  $(i, j)$ -го елемента якої дорівнює кількості продукту  $j$ , виміряному в одиницях, який потрібен для виробництва одиниці продукту  $i$ ;

$C_i$  – продуктивність виробничого вузла  $i$ ;

$LT_i$  – змінна, значення якої кратне періоду дискретизації  $\Delta t$ , що позначає час виконання замовлення  $d$  вузла  $i$  (ціле число);

$CO$  – вартість виробництва одиниці продукту  $i$ ;

$LO$  – додаткові витрати вузла  $i$  в процесі виробництва одиниці продукції;

$\lambda_i$  – технологічний коефіцієнт, що позначає рівень завантаження устаткування вузла  $i$ , %.

У запропонованій моделі мережі постачань:

– обирається період дискретизації за часом  $\Delta t$  і всі тимчасові затримки вважаються кратними обраною періоду;

– час збільшується кроками, в кінці кожного кроку новий стан визначається за допомогою рівнянь моделі;

– стан системи характеризується рівнем запасів кожного продукту протягом даного періоду.

Структура взаємодії вузлів даної мережі постачань приведена на рисунку 1.

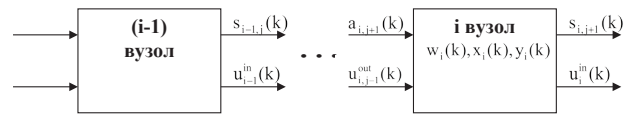


Рис. 1. Модель взаємодії вузлів мережі постачань

Позначимо відповідно через  $w_i(k)$ ,  $x_i(k)$  і  $y_i(k)$  рівень запасу продукту  $i$ , що знаходиться в процесі обробки,  $\epsilon$  в наявності і об'єм незадоволеного попиту в момент часу  $k$ ,  $k=0,1,2,\dots$ .

Нехай  $u_{i-1,i}^{opt}(k)$  – це об'єм замовлення продукту  $(i-1)$ , який вузол  $i$  відправляє на вузол  $(i-1)$  в момент  $k$ . Позначимо  $a_{i-1,i}(k)$  – кількість продукту  $(i-1)$ , яку в момент  $k$  фактично отримує вузол  $i$  від вузла  $(i-1)$ . Після закінчення часу  $LT_i$  виконання замовлення відповідна кількість продукту і переміщується в запас.

Позначимо множину вузлів, які є споживачами продукту  $i$  через  $D_i^{opt} = \{j | \pi_{j,i} \neq 0, j = i+1, N\}$ , а множину вузлів, які є постачальниками запасів для вузла  $i$ , через  $D_i^{in} = \{j | \pi_{j,i} \neq 0, j = 1, i-1\}$ .

Тоді  $u_i^{in}(k) = \sum_{j \in D_i^{opt}} u_{j,i}^{out}(k)$  – це сумарний об'єм замовлення продукту  $j$ , які поступають на вузол  $i$  в момент  $k$  з вузлів  $D_i^{opt}$ .

У такому разі динаміка  $i$ -го вузла описується динамікою:

$$w_i(k) = w_i(k-1) + \sum_{j \in D_i^{in}} a_{j,i}(k) - \sum_{j \in D_i^{opt}} a_{i,j}(k - LT_i), \quad w_i(0) = 0$$

$$s_i(k) = \min \left\{ x_i(k-1) + \min_{j \in D_i^{opt}} \left( \frac{a_{i,j}(k - LT_i)}{\pi_{i,j}} \right) \right\}, \quad (1)$$

$$x_i(k) = x_i(k-1) + \min_{j \in D_i^{in}} \left( \frac{a_{j,i}(k - LT_i)}{\pi_{j,i}} \right) - s_i(k),$$

$$y_i(k) = y_i(k-1) + u_i^{in}(k-1) - s_i(k),$$

Якщо поточний попит задовольняється, то виконується рівність:

$$s_{i,j}(k) = u_{i,j}^{out}(k-1), \quad \text{тобто } s_i(k) = u_i^{in}(k-1). \quad (2)$$

Вузол  $j$ , який є постачальником для вузла  $i$ , відправляє  $s_{i,j}(k)$  кількість продукту  $j$  в вузол  $i$ , яка прибуває через час  $T_{i,j}$  тобто виконується співвідношення  $a_{i,j}(k) = s_{i,j}(k - T_{i,j})$ .

Введемо деякі припущення. Споживачі конкретних видів сировини чи комплектуючих подають замовлення постачальникам з інформацією про номінальний стан наявних запасів  $u_i(k)$ ,  $i = N - N_e + 1, N$  та необхідність замовлення певного рівня  $u_i^{out}(k)$ ,  $i = N - N_e, N$ , який формується на базі прогнозних значень попиту, статистичного аналізу попередніх періодів тощо. Це дозволяє підтримувати бажаний страховий запас  $x_i^*(k)$ .

Необхідно відзначити, що попит на певний вид запасів сировини комплектуючих має стохастичний характер. У зв'язку з цим необхідне врахування та мінімізація часу нового замовлення та його прибуття.

Позначимо через  $\Delta x_i(k)$  відхилення наявного рівня запасу  $i$  від його номінального (страхового рівня), а через  $\Delta u_i^{in}(k)$  та  $\Delta u_{i,j}^{out}(k)$  – відхилення попиту на запас  $i$  та відповідні відхилення замовлень постачальникам  $\Delta u_i^{in}(k)$ ,  $\Delta u_{i,j}^{out}(k)$ . Очевидно, що:

$$x_i(k) = x_i^* + \Delta x_i(k); \quad (3)$$

$$u_i^{in}(k) = u_i^{in} + \Delta u_i^{in}(k);$$

$$u_{i,j}^{\text{out}}(k) = \bar{u}_{i,j}^{\text{out}}(k) + \Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k) \cdot$$

Після перетворень отримуємо:

$$\Delta x_i(k) = \Delta x_i(k-1) + \min_{j \in D} \left( \frac{\Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k - \Psi_{i,j})}{\pi_{i,j}} \right) - \Delta u_i^{\text{in}}(k-1), \quad (4)$$

де  $\Psi_{i,j} = T_{i,j} + LT_i + 1$  – період затримки матеріальних потоків в мережі постачань.

Для нівелювання впливу часових затримок необхідно стандартизувати  $\Psi_{i,j}$  та звести його до мінімуму. Така задача вирішується як задача максимального потоку в орграфі.

Позначивши через  $\Psi_{i,j}^{\text{max}}$  максимальний час затримки постачань запасів в вузол  $i$ , визначимо вектор:

$$z_i(k) = [\Delta x_i(k), [\Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k-1)], [\Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k-2)], \dots, [\Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k - \Psi_{i,j}^{\text{max}} + 1)]] \quad (5)$$

Очевидно, що  $z_i(k)$  визначає наявний запас продукту  $i$ , а також замовлене, але ще не отримане поповнення запасу. Назвемо  $z_i(k)$  «фіктивним» рівнем запасу.

Тоді динаміка вузла  $i$  прийме вигляд:

$$z_i(k+1) = A_i \cdot z_i(k) + B_i \cdot \Delta u_{i,j}^{\text{out}}(k) + D_i \cdot \Delta u_i^{\text{in}}(k), \quad (6)$$

де  $A_i, B_i, D_i$  – матриці, які знаходяться на основі співвідношень (1).

Мережу постачань доцільно розглядати як систему масового обслуговування. Система масового обслуговування повністю описується завданням: вхідного потоку, дисципліни черги, порядку обслуговування. Схематично систему масового обслуговування можна відобразити у такому вигляді (рис. 2):

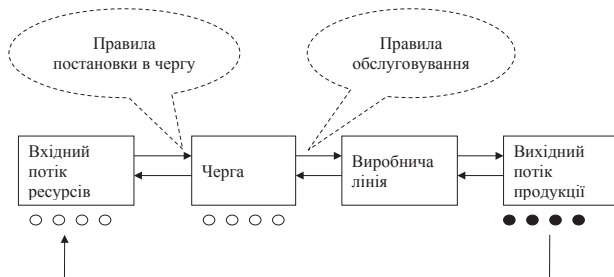


Рис. 2. Спрощена модель виробничої лінії як системи масового обслуговування

Математичний апарат систем масового обслуговування розглядається у роботах [1-3]. Процес функціонування цієї системи – це послідовна зміна станів системи в часі. Процес переходу системи з одного стану в інший називається подією системи. Як зазначається у роботах [1-3], що основними подіями для системи, що розглядається нами, є:

- надходження заявки;
- звернення заявки з джерела повторних викликів;
- завершення обслуговування заявки на обслуговуючому пристрої;
- завершення моделювання.

Процес надходження заявки передбачає створення заявки і її введення в систему. Потім відбувається перевірка «зайнятості приладу», якщо прилад вільний, то заявка стає на обслуговування, інакше додається в чергу. При цьому процес постановки в чергу залежить від обмеження довжини черги: якщо довжина черги досягла межі, то заявка покидає систему.

Проте необхідно зупинитися на деяких аспектах цієї задачі в рамках даного дослідження. Запропонована модель дає можливість розраховувати час і обсяг кожного чергового поповнення запасів. Незалежно від певної складності математичної моделі і алгоритму рішення задачі знаходження оптимальної стратегії вони завжди легко інтерпретуються. Головним результатом рішення, безперечно, є скорочення часу розробки управлінських рішень.

У процесі моделювання системи таймер модельного часу, безумовно, повинен постійно коректуватися відповідно основних подій, які виникають в реальній системі контролю та поповнення запасів. При цьому існують два способи (два принципи) корекції значення таймера модельного часу:

- 1) корекція з постійним кроком;
- 2) корекція із змінним кроком.

У разі корекції з постійним кроком модельний час збільшується на величину  $\Delta h$ , обрану перед початком моделювання. При цьому постійно перевіряється, чи не сталася подія на інтервалі  $[h, h + \Delta h]$ .

Очевидно, що при дуже великому значенні  $\Delta h$  результати моделювання будуть недостовірними, тоді як вибір дуже маленького значення приведе до збільшення витрат на моделювання.

При корекції таймера модельного часу із змінним кроком значення таймера повинні безпосередньо збігатися з моментами виникнення подій в системі, тому на кожній ітерації значення таймера зрушується до моменту чергової події. Як спосіб корекції таймера модельного часу використовуватимемо спосіб корекції із змінним кроком.

Оскільки в системі, що розробляється, визначено 4 події (рис. 2), то таймер модельного часу  $T_{\text{мод}}$ , що коректується в основному імітаційному циклі, зрушуватиметься у бік найближчої події, що настанала. Тобто для моментів настання основних подій:

- $T_{\text{мод}}$  – момент часу надходження заявки в систему;
- $T_{\text{зв}}$  – момент часу повернення заявки;
- $T_{\text{обс}}$  – момент часу завершення обслуговування заявки на обслуговуючому пристрої;
- $T_{\text{завмод}}$  – момент часу завершення моделювання.

Корекція модельного часу визначається як:

$$T_{\text{мод}} = \min(T_{\text{зв}}, T_{\text{зв}}, T_{\text{обс}}, T_{\text{завмод}}). \quad (7)$$

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, математичний апарат систем масового обслуговування у сфері управління запасами дає можливість скорочення часу на обробку та інтерпретацію поточних результатів діяльності промислового підприємства, прийняття управлінських рішень, підвищує оперативність та економічну ефективність його діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Елтаренко Е.А. Исследование операций (системы массового обслуживания, теория игр, модели управления запасами). – М. : МИФИ. 2007. – 158 с.
2. Таха Х.А. Введение в исследование операций : Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 912 с.
3. Мастяева И.Н., Горбовцов Г.Я., Семенихина О.Н. Исследование операций в экономике. – М. : ММИЭИФП, 2003. – 113 с.
4. Lobov S.P. Reduction of economic risk by re-planning in real-time / S.P. Lobov // The Advanced Science Journal. – 2015. – № 1. – С. 114-117.

УДК 005.21:339[562]

**Малярець Л.М.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця***Моргун Г.В.***аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємства  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено обґрунтуванню аналітичних процедур стратегічного контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства. Зміст пропонованих аналітичних процедур передбачає розв'язання оптимізаційних задач та прогнозування значень частинних показників. Рекомендовано цільові функції задач обчислювати як багатофакторні лінійні залежності показників економічної ефективності експорту та економічної ефективності імпорту від значимих, впливових ознак, що характеризують ефективність експортно-імпоротної діяльності. Обмеження в оптимізаційних задачах складаються на основі застосування інструментів описової статистики та побудованих законів розподілу значень частинних показників. Для контролінгу необхідно отримати оптимальні значення частинних показників з урахуванням їх прогнозних значень для реалізації одного з його методів – порівняння фактично досягнутих значень показників з потенційно можливими оптимальними значеннями, що забезпечують досягнення обраної стратегії на підприємстві.

**Ключові слова:** стратегічний контролінг, експортно-імпортна діяльність, промислове підприємство, оптимізаційна задача, прогноз значень показників.

### **Малярець Л.М., Моргун Г.В. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена обоснованию аналитических процедур стратегического контроллинга эффективности экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия. Содержание предлагаемых аналитических процедур предусматривает решение оптимизационных задач и прогнозирование значений частных показателей. Рекомендуется целевые функции задач вычислять как многофакторные линейные зависимости показателей экономической эффективности экспорта и экономической эффективности импорта от значимых, влияющих признаков, характеризующих эффективность экспортно-импортной деятельности. Ограничения в оптимизационных задачах составляются на основе использования инструментов описательной статистики и построенных законов распределения значений частных показателей. Для контроллинга необходимо получить оптимальные значения частных показателей с учетом их прогнозных значений для реализации одного с его методов – сравнения фактически достигнутых значений показателей с потенциально возможными оптимальными значениями, обеспечивающими достижение выбранной стратегии на предприятии.

**Ключевые слова:** стратегический контроллинг, экспортно-импортная деятельность, промышленное предприятие, оптимизационная задача, прогноз значений показателей.

### **Maliarets L.M., Morhun H.V. ANALYTICAL PROCEDURES OF STRATEGIC CONTROLLING OF EFFICIENCY OF EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE**

The article focuses on substantiation of analytical procedures of strategic controlling of efficiency of export and import activity of industrial enterprise. The content of the proposed analytical procedures involves solving optimization problems and predicting values of partial indicators. It is recommended to calculate target functions of tasks as multifactor linear dependencies of indicators of economic efficiency of export and economic efficiency of import from important, powerful features that characterize the efficiency of export-import activity. Restrictions in optimization problems are based on the use of tools of descriptive statistics and laws of the distribution of values of partial indicators. If the company adheres to optimal levels of important indicators that are the factors of influence, than the level of efficiency of export and import activities is high. The control from the position of future periods is important for strategic controlling considering opportunities of achievement of the objectives of a current strategy. Therefore, forecasting efficiency of export-import activities of the enterprise is a necessary procedure. It is recommended to determine the forecast values of partial indicators of export and import activities on the basis of growth curves. Statistical quality of calculated models was also checked by Fisher, Student, Durbin-Watson criteria. The calculated predicted values should be used in making decisions on planning strategic changes in the company and use in constraint system of optimization to determine the optimal values and deviations from the optimum values achieved. For controlling, it is required to achieve optimal values of partial indicators considering their predictive values for the realization of one of its methods – comparing actually achieved values of the indicators with potentially possible – optimum values that provide achievement of the chosen strategy of the company.

**Keywords:** strategic controlling, export-import activity, industrial enterprise, optimization problem, forecast values of indicators.

**Постановка проблеми.** Стратегічний контролінг забезпечує інформацією стратегічне управління підприємства щодо ступеня виконання завдань стратегії, тому від результатів проведення контролінгу залежить дієвість та обґрунтованість ухваленого управлінського рішення в реалізації, досягнення та корегування стратегії. Водночас результати стратегічного контролінгу залежать від змісту його про-

цедур та інструментів, завдяки яким проводиться контролінг. Значення інструментів та змісту процедур стратегічного контролінгу зростає при застосуванні його до ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств в сучасних складних економічних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми інструментів, технології та змісту контролінгу зовніш-

ноекономічної діяльності підприємств досліджували такі вчені, як О.Є. Кузьмін [1], Л.Г. Ліпич [2], Ю.В. Макогон [3], Л.М. Малярець [4], Т.М. Мельник [5], В.Є. Новицький [6], Л.І. Піддубна [7], М.В. Тарасюк [8] та інші. Але донині залишаються невирішеними проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств, зокрема функцій управління, таких як аналіз, контроль, контролінг, організація, планування, мотивація зазначеного виду діяльності. У дослідженнях вчених найчастіше представлено теоретичне обґрунтування механізму створення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, проводиться аналіз чинників ефективності та шляхів її підвищення. Навіть послідовність проведення етапів стратегічного аналізу, процедури якого мають багато спільного зі стратегічним контролінгом, також є неоднозначною та вимагає обговорення. Так, Д.А. Аакер виокремлює такі етапи стратегічного аналізу: аналіз зовнішнього середовища, в результаті якого виявляються можливості та загрози, можливі тенденції; аналіз внутрішнього середовища, в результаті якого визначаються сильні і слабкі сторони, проблемні ситуації; формування переліку стратегічних альтернатив та вибір серед них оптимальної [9]. В.П. Баранчєєв бачить процес проведення стратегічного аналізу в такій послідовності: встановлення місії та цілей підприємства, оцінка стратегічного потенціалу, вплив факторів зовнішнього середовища, визначення стратегічного позиціонування [10]. В.В. Пастухова у своїй монографії говорить про доцільність в стратегічному аналізі виокремлювати такі етапи, як визначення стратегічно важливих для підприємства проблем, діагностування стану підприємства за оцінкою його стратегічного потенціалу; виявлення привабливості сфер діяльності підприємства завдяки вивченню зовнішнього середовища та визначення у стратегічних господарських зонах позиції підприємства [11]. К.І. Редченко вважає, що стратегічний аналіз слід проводити за такою логікою: аналіз ідей, аналіз можливостей, аналіз виконання, аналіз модернізації, аналіз досвіду [12]. І.С. Левикін пропонує таку схему стратегічного аналізу: аналіз стратегічних проблем, цілей, завдань, пов'язаних зі стратегічним розвитком підприємства; аналіз стратегічного потенціалу підприємства та його зовнішнього середовища; аналіз можливості дотримання місії та досягнення стратегічних цілей підприємства за наявного рівня стратегічного потенціалу; аналіз стратегічних альтернативних рішень та виявлення найоптимальнішого із них; аналіз ефективності реалізації стратегічного управлінського рішення; доповнення бази даних стратегічного аналізу ефективними апробованими стратегічними управлінськими рішеннями [13]. Незважаючи на те, що відсутня загально визнана процедура стратегічного аналізу, стратегічний контролінг ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства ґрунтується на його результатах.

**Постановка завдання.** Змістовна сутність та форма відображення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства передбачає окремий перелік видів стратегічного контролінгу, етапів та відповідних методичних прийомів. У своїх дослідженнях автори обґрунтували доцільність розглядати першим етапом стратегічного контролінгу експортно-імпоротної діяльності підприємства аналіз поточного стану її ефективності за показниками, які слід структурувати за групами: зовнішньоторговельна ефективність, науково-технічна ефективність, економічна ефективність, структурна ефективність, можливості розвитку експортно-імпоротної діяльності. Про-

водити такий економічний аналіз рекомендується по етапах: 1) уточнення змісту ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства; 2) визначення основних складових ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства; 3) формування системи частинних показників складових ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства; 4) виявлення внутрішніх латентних факторів ефективності експортно-імпоротної діяльності; 5) визначення взаємозв'язків між складовими ефективності експортно-імпоротної діяльності; 6) встановлення рейтингу найбільш впливових показників ефективності експортно-імпоротної діяльності; 7) виявлення тенденцій змін найбільш впливових показників ефективності експортно-імпоротної діяльності. Реалізація цих етапів здійснюється за допомогою багатовимірних статистичних методів: факторного аналізу та канонічного аналізу [14]. Для продовження процедур стратегічного контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності слід виконати порівняльний аналіз «цілі – оптимізація – прогноз – факт – відхилення», згідно з якими передбачається поставити та розв'язати оптимізаційну задачу та розробити моделі прогнозування показників діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для стратегічного контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності важливо знайти оптимальні значення її показників, розв'язавши відповідну оптимізаційну задачу. В якості функції цілі пропонується взяти результативний показник, який статистично залежить від частинних показників, що її характеризують, та сформулювати систему обмежень, що складаються з інтервалів змін значень показників з урахуванням їх числових характеристик та прогнозних значень. На основі економічного аналізу стану ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, що досліджувались згідно з рейтингом найбільш впливових показників, як цільовий показник слід взяти показник економічної ефективності експорту ( $x_{10}$ ). Для отримання функції цілі обчислено багатofакторну лінійну регресійну залежність економічної ефективності експорту ( $x_{10}$ ) від решти частинних показників, що характеризують ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств, а саме:

$x_1$  – експортна квота,  $x_2$  – імпортна квота,  $x_3$  – експортна цільність підприємства на зовнішньому ринку,  $x_4$  – вигідність експорту,  $x_5$  – частка внутрішнього ринку), науково-технічна ефективність ( $x_6$  – рентабельність виробництва,  $x_7$  – продуктивність праці (виробіток на 1 працюючого),  $x_8$  – фондвіддача,  $x_9$  – матеріаломісткість продукції,  $x_{12}$  – прибутковість експортних операцій,  $x_{13}$  – рентабельність імпорту),  $x_{14}$  – темп змін поставок на експорт,  $x_{15}$  – темп змін імпорту,  $x_{16}$  – рівень продуктової диверсифікації експорту),  $x_{17}$  – ефективність використання активів,  $x_{18}$  – темп змін обсягу продажів,  $x_{19}$  – рентабельність основної діяльності,  $x_{20}$  – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами,  $x_{21}$  – запаси матеріальних ресурсів,  $x_{22}$  – витрати на збут,  $x_{23}$  – коефіцієнт плинності персоналу,  $x_{24}$  – заохочувальні та компенсаційні виплати,  $x_{25}$  – індекс споживчих цін (індекс інфляції).

Рівняння залежності економічної ефективності експорту ( $x_{10}$ ) від частинних показників, що характеризують ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств має вигляд:

$$x_{10} = 0,7315 + 0,000004x_3 + 1,9648x_6 + 0,0167x_{17} - 0,9975x_{19} + 4,3758x_{23}, \\ t_0 = 0,0 \quad t_3 = 0,005 \quad t_6 = 0,000 \quad t_{17} = 0,0017 \quad t_{19} = 0,001 \quad t_{23} = 0,013,$$

обчислене значення критерію Фішера  $F=6,40$ , критерію Дарбіна-Уотсона  $DW=2,069$ , коефіцієнта детермінації  $R^2=0,6247$ .

За специфікацією до моделі були включені всі 25 показників, які характеризують ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств. Значимими виявились не всі фактори, а лише п'ять, решта факторів виявились не значимими.

На основі використання інструментів описової статистики обчислили числові характеристики розподілу значень кожного з показника, що визначає ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств та є значимим фактором, що впливає на економічну ефективність експорту, що підтверджено обчисленою регресійною багатофакторною моделлю. Вони послугували для складання системи обмежень в оптимізаційній задачі з урахуванням реальних умов діяльності підприємства, наприклад ВАТ «Турбоатом». Отже, система обмежень має вигляд:

$$10301,27 \leq x_3 \leq 14998,66, \quad 0,2723 \leq x_6 \leq 0,646, \\ 0,0797 \leq x_{17} \leq 0,2212, \\ 0,48 \leq x_{19} \leq 0,917, \quad 0,029 \leq x_{23} \leq 0,0591.$$

Розв'язавши лінійну оптимізаційну задачу в Excel, отримали такі оптимальні значення цих найбільш значимих показників:

$x_{3opt} = 10301,274$ ,  $x_{6opt} = 0,64603$ ,  $x_{17opt} = 0,2212$ ,  $x_{19opt} = 0,48$ ,  $x_{23opt} = 0,05907$ , при цьому економічна ефективність експорту на підприємстві буде максимальною і дорівнюватиме 1,82541. Таким чином, якщо на підприємстві буде одночасно досягнуте максимальне значення показників рентабельності виробництва ( $x_6$ ), ефективності використання активів ( $x_{17}$ ), коефіцієнту плінності персоналу ( $x_{23}$ ), при цьому решта показників, а саме: експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку ( $x_3$ ), рентабельність основної діяльності ( $x_{19}$ ) може набувати навіть мінімального значення, то економічна ефективність експорту все одно досягне максимального значення і становитиме 1,82541. Розглянемо динаміку показників рентабельності виробництва, ефективності використання активів на підприємстві ВАТ «Турбоатом» протягом останніх п'яти років (рис. 1).

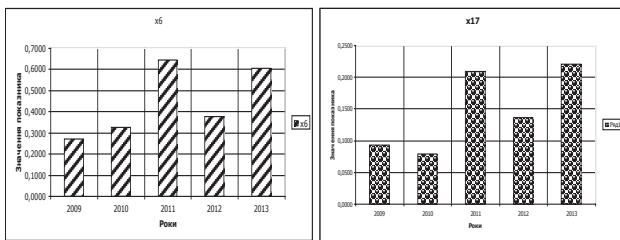


Рис. 1. Динаміка значень показників рентабельності виробництва ( $x_6$ ), ефективності використання активів ( $x_{17}$ ) на підприємстві ВАТ «Турбоатом»

Протягом 2009–2013 рр. підприємство мало нестабільну динаміку основних показників ефективності діяльності, хоча наявна тенденція до збільшення середнього значення показників, що аналізуються.

Далі процедуру оптимізації продовжимо розв'язанням задачі, в якій цільовою функцією є залежність економічної ефективності імпорту ( $x_{11}$ ) від решти показників на семи підприємствах. Обчислена модель має вигляд:

$$x_{11} = 0,50777 + 0,0000056x_3 + 1,1069x_{13} + 0,0366x_{17} + 0,0000096x_{24}, \\ t_0 = 0, \quad t_3 = 0,0212 \quad t_{13} = 0,000 \quad t_{17} = 0,0001 \quad t_{24} = 0,0359$$

обчислене значення критерію Фішера  $F=14,06$ , критерію Дарбіна-Уотсона  $DW=2,061$ , коефіцієнта детермінації  $R^2=0,6521$ .

Бачимо, що на економічну ефективність імпорту ( $x_{11}$ ) підприємств значимо впливають тільки чотири фактори: експортна щільність підприємств на зовнішньому ринку ( $x_3$ ), рентабельність імпорту ( $x_{13}$ ), ефективність використання активів ( $x_{17}$ ) та обсяг заохочувальних та компенсаційних виплат ( $x_{24}$ ). Економічний аналіз показав, що ВАТ «Турбоатом» має сталу експортну квоту, що є не тільки істотним фактором впливу на економічну ефективність експорту, але й імпорту. Підприємство ефективно використовує свої активи і проводить істотну мотиваційну політику, що позначається на його економічній ефективності діяльності.

Для складання системи обмежень оптимізаційної задачі максимізації економічної ефективності імпорту використали інструменти описової статистики. Система обмежень задачі має вигляд:

$$10301,27 \leq x_3 \leq 14998,66, \quad 0,0537 \leq x_{13} \leq 0,7492, \\ 0,0797 \leq x_{17} \leq 0,2212, \quad 16200 \leq x_{24} \leq 49500$$

Розв'язавши цю лінійну оптимізаційну задачу в Excel, отримали такі оптимальні значення цих найбільш значимих показників:

$x_{3opt} = 10301,274$ ,  $x_{13opt} = 0,7492$ ,  $x_{17opt} = 0,2212$ ,  $x_{24opt} = 16200$ , при цьому економічна ефективність імпорту на підприємстві буде максимальною і дорівнюватиме 1,55836.

Аналіз двох оптимізаційних задач на підприємстві показав, що є фактори, які одночасно впливають на економічну ефективність як експорту, так і імпорту, це: експортна щільність підприємств на зовнішньому ринку та ефективність використання активів, а також фактор, що характеризує високий рівень управління персоналом на підприємстві, який визначається двома показниками: коефіцієнтом плінності персоналу та обсягом заохочувальних та компенсаційних виплат.

Якщо підприємство дотримуватиметься визначених оптимальних рівнів значимих показників, що є факторами впливу, то рівні ефективності як експортної, так і імпоротної діяльності будуть високими.

Оскільки для стратегічного контролю важливий контроль з позицій майбутніх періодів діяльності з урахуванням можливостей досягнення завдань діючої стратегії, то значимість набуває процедура прогнозування ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Дослідження продовжимо обчисленням прогнозу значень значущих показників за кривими росту. Статистична якість обчислених моделей також перевірялась за критеріями Фішера, Стьюдента, Дарбіна-Уотсона:

$x_1 = \sqrt{0,238 - 0,004t}$ , модель має відносну статистичну якість;

$x_2 = (0,176 + 0,0002t^2)^2$ , модель має відносну статистичну якість;

$x_3 = 19344,1 + 24,4233t^2$ , модель має відносну статистичну якість;

$x_4 = 0,8212 - 0,0003t^2$ , модель статистично неясна;

$x_5 = \frac{1}{1,35 - 0,001t^2}$ , модель має відносну статистичну якість;

$x_7 = \exp(1,972 + 0,523 \ln t)$ , модель має відносну статистичну якість;

$$x_9 = \frac{1}{0,146 + \frac{0,712}{t}}, \text{ модель статистично якісна;}$$

$$x_{14} = \frac{1}{1,9784 - 0,403t}, \text{ модель статистично якісна;}$$

$$x_{16} = \frac{1}{1,133 + \frac{0,255}{t}}, \text{ модель має відносну статистичну}$$

якість;

$$x_{18} = \sqrt{13,967 - 26425\sqrt{t}}, \text{ модель має відносну статистичну}$$

$$x_{19} = \sqrt{0,066 + 0,0358\ln t}, \text{ модель статистично неякісна;}$$

$$x_{21} = (577,729 - 12,344t)^2, \text{ модель має відносну статистичну}$$

$$x_{22} = \sqrt{8,633E8 - 1,262E8\sqrt{t}}, \text{ модель статистично якісна;}$$

$$x_{23} = \frac{1}{17,305 + 1,316\sqrt{t}}, \text{ модель має відносну статистичну}$$

$$x_{25} = \frac{1}{0,0096 + 0,00003\ln t}, \text{ модель має відносну статистичну}$$

якість.  
Використавши статистично якісні моделі та ті, що мають відносну статистичну якість, обчислимо прогнозні значення показників на три наступні роки (табл. 1).

Обчислені прогнозні значення доцільно використовувати в розробці рішень щодо планування стратегічних змін на підприємстві та використовувати в системі обмежень оптимізаційної задачі для визначення оптимальних значень та відхилень досягнутих значень від оптимальних.

Якщо в системі обмежень обох оптимізаційних задачах ефективності експортно-імпоротної діяльності врахувати прогнозні значення показників, обчислені за побудованими моделями прогнозу, які є статистично якісні, то отримаємо такі оптимальні значення показників. Для задачі максимізації економічної ефективності експортної діяльності:  $x_{3opt} = 10301,274$ ,  $x_{6opt} = 0,64603$ ,  $x_{17opt} = 0,2212$ ,  $x_{19opt} = 0,48$ ,  $x_{23opt} = 0,0396$ , при цьому економічна ефективність експорту на підприємстві буде максимальним і дорівнюватиме 1,82542, що свідчить про збереження високого рівня ефективності в перспективі за умови відсутності форс-мажорних обставин. У задачі максимізації економічної ефективності імпоротної діяльності з урахуванням прогнозних значень взагалі не змінюється рівень ефективності, що говорить теж про відносну стабільність діяльності за умови відсутності форс-мажорних обставин.

**Висновки.** Проведене дослідження підтверджує доцільність включення до процедур контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності, крім стандартних етапів, особливі аналітичні етапи, що є процедурами, зміст яких полягає у розв'язуванні оптимізаційних задач. Оптимізаційні задачі передбачають в якості цільових функцій залежність результативних ознак: економічної ефективності експорту та економічної ефективності імпорту від значимих, впливових ознак, що характеризують ефективність експортно-імпоротної діяльності. Обмеження в оптимізаційних задачах складаються на основі застосування інструментів описової статистики та побудованих законів розподілу значень частинних показників. Для контролінгу важливо отримати і оптимальні значення частинних показників з

Таблиця 1

Прогнозні значення показників ефективності експортно-імпоротної діяльності незбиткових підприємств, що досліджувались

Період прогнозу	$x_1$		$x_2$		$x_3$	
	прогнозне значення	95% довірчий інтервал	прогнозне значення	95% довірчий інтервал	прогнозне значення	95% довірчий інтервал
1	0,289	(-, 0,651)	0,159	(0,459, 0,015)	50996,7	(5885,0, 96107,4)
2	0,281	(-, 0,649)	0,169	(0,48, 0,017)	52779,6	(7158,4, 98400,8)
3	0,274	(-, 0,647)	0,18	(0,503, 0,019)	54611,3	(8429,4, 100793,0)
		$x_5$		$x_7$		$x_9$
1	-	(-0,881, 3,48)	46,863	(10,8, 203,329)	6,017	(2,043, -)
2	-	(-0,813, 4,817)	47,539	(10,941, 206,56)	6,037	(2,045, -)
3	-	(-0,752, 7,924)	48,207	(11,08, 209,766)	6,055	(2,047, -)
		$x_{14}$		$x_{16}$		$x_{18}$
1	1,892	(0,258, -)	0,877	(0,729, 1,101)		(-, 5,478)
2	2,048	(0,26, -)	0,877	(0,729, 1,101)		(-, 5,466)
3	2,232	(0,261, -)	0,877	(0,729, 1,101)		(-, 5,455)
		$x_{21}$		$x_{22}$		$x_{23}$
1	17 815,9	(-, 476492)	10296,0	(-, 29224,9)	0,0396	(0,022, 0,209)
2	14 673,9	(-, 463101)	9775,46	(-, 29076,6)	0,0395	(0,022, 0,206)
3	11 836,5	(-, 450071)	9233,23	(-, 28930,7)	0,0393	(0,022, 0,204)
		$x_{25}$				
1	102,83	(96,245, 110,382)				
2	102,821	(96,323, 110,38)				
3	102,813	(96,218, 110,379)				

урахуванням їх прогнозних значень. Таким чином, конкретизуються можливості порівняння значень фактично досягнутих показників з потенційними, що забезпечують досягнення обраної стратегії на підприємстві.

Отже, представлені аналітичні процедури контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності удосконалюють як процес, так і інструменти, методи контролінгу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмін О.Є. Система контролю діяльності промислового підприємства: формування та формалізація / О.Є. Кузьмін, М.В. Кізло // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 184–194.
2. Ліпич Л.Г. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: монографія / Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – 220 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность / [Макогон Ю.В. и др.]. – Донецк: Регион, 1998. – 342 с.
4. Малярець Л.М. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія / Л.М. Малярець, Н.В. Проскурніна. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 228 с.
5. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т.М. Мельник. – К.: Вид-во КНТЕУ, 2007. – 396 с.
6. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підруч. / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
7. Піддубна Л.І. Методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Л.І. Піддубна, В.О. Васюренко // Економіка розвитку. – 2009. – № 4(52). – С. 56–58.
8. Тарасюк М.В. Роль контролінгу в управлінні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності / М.В. Тарасюк // Економіка ринкових відносин. – 2012. – № 9. – С. 57–62.
9. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер; пер. с. англ.; под ред. Ю.Н. Кантуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
10. Баранчев В.П. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация / В.П. Баранчев // Проблемы теории и практики управления: международный журнал. – 1998. – № 5. – С. 85–90.
11. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
12. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / Редченко К.І. – Львів: Новий Світ-2000, 2003. – 272 с.
13. Левик І.С. Механізм здійснення стратегічного аналізу на машинобудівному підприємстві [Електронний ресурс] / І.С. Левик. – Режим доступу: [http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010\\_8/stati/Levik.pdf](http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Levik.pdf).
14. Малярець Л.М. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 165–172.

УДК 330.4:658.8:339.137.2

Мандзіновська Х.О.

аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку й аудиту  
Української академії друкарства

## МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено пріоритетність розроблення методичних засад управління фінансовою безпекою машинобудівних підприємств. За результатами проведеного аналітичного дослідження визначено та ідентифіковано низку ключових зовнішніх загроз для фінансової безпеки підприємств машинобудування. Шляхом застосування теорії графів та математичного моделювання ієрархічно впорядковано та визначено вагомість впливу зовнішніх загроз на фінансову безпеку машинобудівного підприємства.

**Ключові слова:** фінансова безпека, машинобудівне підприємство, загроза, безпека, кризовий стан.

### Мандзиновская К.О. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ УГРОЗ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье доказана приоритетность разработки методических основ управления финансовой безопасностью машиностроительных предприятий. По результатам проведенного аналитического исследования определены и идентифицированы ряд ключевых внешних угроз для финансовой безопасности предприятий машиностроения. Путем применения теории графов и математического моделирования иерархически упорядочено и определено значимость влияния внешних угроз на финансовую безопасность машиностроительного предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, машиностроительное предприятие, угроза, безопасность, кризисное состояние.

### Mandzinovska K.O. MODELING OF EXTERNAL THREATS INFLUENCE ON FINANCIAL SAFETY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article proves the priority of development of methodical bases of management of machine-building enterprises' financial safety. Based on the results of the analytical study, a number of key external threats to financial safety of machine-building enterprises are defined and identified. By using graph theory and mathematical modeling, a total impact of external threats on financial safety of machine-building enterprise is hierarchically organized and determined.

**Keywords:** financial safety, machine-building enterprise, threat, safety, crisis.

**Постановка проблеми.** Національна економіка сьогодні характеризується зниженням купівельної спроможності споживачів, спадом виробництва, зростанням взаємозаборгованості між контрагентами, скороченням обсягу надходження експортної

виручки, збільшенням цін на сировину та енергоносії тощо. Причинами цього є макроекономічна нестабільність, спричинена соціальними збуреннями та політичною кризою, так і низьким рівнем економічного захисту вітчизняних підприємств.

Вітчизняне машинобудування, після фінансової кризи 2008-го року, зазнало суттєвих втрат, що виражається не лише у негативній тенденції зміни індексу продукції (у відсотках до попереднього року): 2011 р. – 115,9; 2012 р. – 96,7; 2013 р. – 86,8, але і зниженні рентабельності усієї діяльності: 2011 р. – 5,2%; 2012 р. – 5,1%; 2013 р. – 1,8% [6, с. 54-60], що вказує на посилення кризових процесів та необхідність приділення особливої уваги проблемі забезпечення економічної безпеки кожного машинобудівного підприємства і, зокрема, фінансовій безпеці як ключової у структурі функціональних складових.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, С. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов, А. Штангрет тощо. Результатами наукових пошуків стало визначення суті поняття фінансової безпеки, розроблення критеріїв та показників оцінка її рівня, визначення окремих елементів гарантування та управління нею як ключовою складовою економічної безпеки підприємства. Однак низка питань, зокрема пов'язаних із розпізнаванням й ідентифікацією загроз для фінансової безпеки, ще залишаються недостатньо вивченими і потребують уваги.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у характеристиці сучасного стану, визначенні та моделюванні ключових зовнішніх загроз для фінансової безпеки машинобудівного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Умови ведення бізнесу в Україні характеризуються суттєвою непередбаченою зміною зовнішнього середовища, що ускладнює не лише процес управління підприємством, але утруднює здійснення швидкої та ефективної реакції на зовнішні загрози, результат реалізації яких може призвести до виникнення ознак кризового стану, а в подальшому і банкрутства. Відтак, вирішення проблеми розпізнавання зовнішніх загроз з метою подальшого розроблення адекватних захисних програм є актуальною і вимагає особливої уваги.

Хочемо підкреслити, що серед усіх загроз для економічної безпеки машинобудівних підприємств, з нашої точки зору, особливої уваги потребують ті, які мають відношення до фінансової сфери. Причини застосування такого підходу є те, що реалізація загроз у кадровій чи техніко-технологічній та й інших складових економічної безпеки в кінцевому результаті набуває наочності через негативну зміну фінансових показників, тобто спричиняє виникнення кризових ситуацій в сфері фінансової безпеки.

Процес забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємства має низку суттєвих відмінностей і одна із основних вимагає приділення особливої уваги дослідженню впливу зовнішніх загроз. За результатами проведеного аналізу і вивчення джерел [2, с. 154-159; 7, с. 48-54; 8, с. 211] визначена та охарактеризована сукупність найбільш вагомих зовнішніх загроз, які мають безпосередній вплив на фінансову безпеку машинобудівного підприємства (табл. 1). Для наочності назви виокремлених загроз доповнено їх математичними позначеннями.

Таблиця 1  
Основні зовнішні загрози фінансовій безпеці машинобудівного підприємства

Позначення	Загрози
$q_1$	стан грошової та фінансово-кредитної системи держави
$q_2$	рівень розвитку правової системи держави і дотримання норм діючого законодавства
$q_3$	протиправна діяльність представників контролюючих і правоохоронних органів
$q_4$	скупування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами як передумова подальшого рейдерського захоплення
$q_5$	протиправна діяльність кримінальних структур і конкурентів, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством
$q_6$	рівень відсоткових ставок за кредитами комерційних банків
$q_7$	об'єм внутрішнього ринку та зростання конкуренції зі сторони іноземних товаровиробників

Розробка автора

Таким чином, сукупність цих загроз (табл. 1) становить множину  $Q = \{q_1, q_2, q_3, q_4, q_5, q_6, q_7\}$ . Множину загроз  $Q$  і можливі взаємозв'язки між ними подамо у вигляді бінарної матриці залежності розмірності  $7 \times 7$  елементів, її побудова зводиться до заповнення таблиці 2, бінарні елементи якої визначаються за таким правилом:

$$q_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ впливає на } j \\ 0, & \text{в іншому випадку.} \end{cases} \quad (1)$$

Таблиця 2  
Матриця залежності зовнішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства

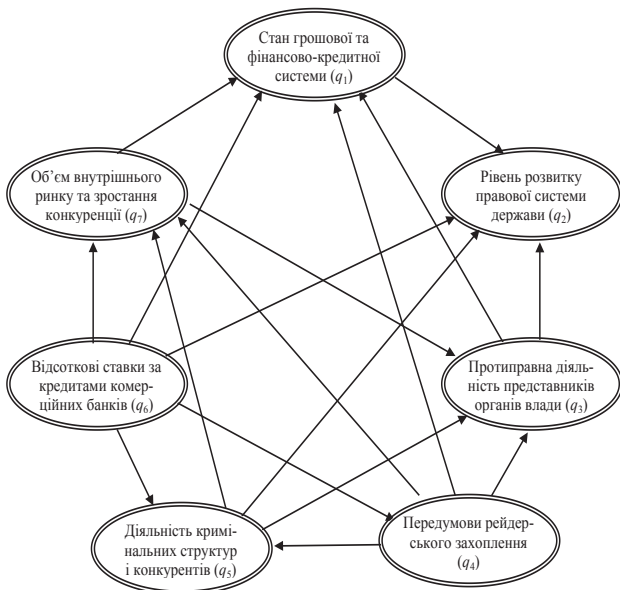
$q_{ij}$	$q_1$	$q_2$	$q_3$	$q_4$	$q_5$	$q_6$	$q_7$
$q_1$	0	1	0	0	0	0	0
$q_2$	0	0	0	0	0	0	0
$q_3$	1	1	0	0	0	0	0
$q_4$	1	0	1	0	1	0	1
$q_5$	0	1	1	0	0	0	1
$q_6$	1	1	0	1	1	0	1
$q_7$	1	0	1	0	0	0	0

Постановку та розв'язання задачі побудови графа зв'язків між перерахованими загрозами здійснимо за допомогою засобів теорії графів і методів системного аналізу [1, с. 53-54; 3-5].

На основі матриці залежності будемо орієнтований граф зв'язків між зовнішніми загрозами фінансової безпеки машинобудівного підприємства (рис. 1), у вершинах якого розміщено елементи множини  $Q$ , дуги якого з'єднують суміжні пари вершин ( $q_i, q_j$ ), для котрих визначено зв'язок (табл. 2).

Вершина  $q_j$  досягається з вершини  $q_i$ , якщо в графі (рис. 1) існує шлях, який приводить з вершини  $q_i$  до вершини  $q_j$ . Така вершина називається досяжною. Позначимо підмножину подібних вершин через  $S(q_i)$ . Аналогічно вершина  $q_i$  є попередницею вершини  $q_j$ , якщо вона досягає її вершини. Іншими словами у побудованому графі (рис. 1) дуги-стрілки вказують на певну залежність однієї загрози від іншої. Якщо зв'язок приєднано до деякої вершини, то це означає, що загроза, позначена цією вершиною, впливає певним чином на загрозу, з вершини якого спрямована стрілка-дуга. Нехай сукупність вершин-попередниць графу (рис. 1) утворює підмножину  $P(q_i)$ .





**Рис. 1. Граф зв'язків між зовнішніми загрозами фінансовій безпеці машинобудівного підприємства**

Розробка автора

На основі вищеподаного графа (рис. 1) будемо бінарну матрицю досяжності (табл. 3) розмірності  $7 \times 7$  елементів для множини вершин  $Q$ .

Таблиця 3

**Матриця досяжності зовнішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства**

$q_{ij}$	$q_1$	$q_2$	$q_3$	$q_4$	$q_5$	$q_6$	$q_7$
$q_1$	1	1	0	0	0	0	0
$q_2$	0	1	0	0	0	0	0
$q_3$	1	1	1	0	0	0	0
$q_4$	1	1	1	1	1	0	1
$q_5$	1	1	1	0	1	0	1
$q_6$	1	1	1	1	1	1	1
$q_7$	1	1	1	0	0	0	1

Перетин підмножин вершин досяжних і вершин-попередниць графу зв'язків (рис. 1), тобто підмножина

$$R(q_i) = S(q_i) \cap P(q_i), \quad (2)$$

вершини якої не досягаються з будь-якої з вершин множини  $Q$ , що залишилися, визначає певний рівень ієрархії пріоритетності дії загроз, позначених цими вершинами. Додатковою умовою при цьому є забезпечення рівності

$$P(q_i) = R(q_i). \quad (3)$$

Виконання сукупності вищезазначених дій дає перший рівень (найнижчий з точки зору важливості впливу на досліджуваний процес) ієрархії загроз. Для визначення його на підставі матриці досяжності (табл. 3) будемо ітераційну таблицю для утворення першого ієрархічного рівня зовнішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства (табл. 4). У другий стовпець таблиці заносимо підмножину  $S(q_i)$  – номерів досяжних вершин, або номери одиничних елементів відповідних рядків матриці досяжності; третій стовпець визначає підмножину вершин попередниць  $P(q_i)$  – номери одиничних елементів стовпців цієї матриці. У цьому випадку залежність (3) означає виконання умови рівності номерів загроз, заданих у другому і третьому стовпцях таблиці, в резуль-

таті чого утворюється четвертий стовпець таблиці, як результат обрахунків ітераційної таблиці.

Таблиця 4

**Ітераційна таблиця для утворення першого ієрархічного рівня зовнішніх загроз, що виникають**

$q_i$	$S(q_i)$	$P(q_i)$	$S(q_i) \cap P(q_i)$
1	1, 2	1, 3, 4, 5, 6, 7	1
2	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	2
3	1, 2, 3	3, 4, 5, 6, 7	3
4	1, 2, 3, 4, 5, 7	4, 6	4
5	1, 2, 3, 5, 7	4, 5, 6	5
6	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	6	6
7	1, 2, 3, 7	4, 5, 6, 7	7

Рівність (3) виконується для загрози  $q_6$  – рівень відсоткових ставок за кредитами комерційних банків, – ця загроза становить перший найнижчий рівень в ієрархії зовнішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства. Далі з таблиці 4 вилучаємо рядок 6, а в 1–5 і 7-му рядках цифру 6. Отримаємо таблицю 5, яка є основою для обчислення другої ітерації знаходження номерів загроз, що визначають наступний рівень ієрархії.

Таблиця 5

**Ітераційна таблиця для утворення другого ієрархічного рівня зовнішніх загроз, що виникають**

$q_i$	$S(q_i)$	$P(q_i)$	$S(q_i) \cap P(q_i)$
1	1, 2	1, 3, 4, 5, 7	1
2	2	1, 2, 3, 4, 5, 7	2
3	1, 2, 3	3, 4, 5, 7	3
4	1, 2, 3, 4, 5, 7	4	4
5	1, 2, 3, 5, 7	4, 5	5
7	1, 2, 3, 7	4, 5, 7	7

У другій ітерації рівність (3.1.3) виконується для згрози  $q_4$ , яка відображає вплив скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами як передумова подальшого рейдерського захоплення. Ця загроза визначає наступний рівень ієрархії. Відтак, з таблиці 5 видаляємо рядок 4, а в 1–3, 5 і 7-му рядках – цифру 4.

Таблиця 6

**Ітераційна таблиця для утворення третього ієрархічного рівня зовнішніх загроз, що виникають**

$q_i$	$S(q_i)$	$P(q_i)$	$S(q_i) \cap P(q_i)$
1	1, 2	1, 3, 5, 7	1
2	2	1, 2, 3, 5, 7	2
3	1, 2, 3	3, 5, 7	3
5	1, 2, 3, 5, 7	5	5
7	1, 2, 3, 7	5, 7	7

У третій ітерації черговий рівень утворить загроза  $q_5$  – протиправна діяльність кримінальних структур і конкурентів, що займаються промисловим шпигун-

Таблиця 7

**Ітераційна таблиця для утворення четвертого ієрархічного рівня зовнішніх загроз, що виникають**

$q_i$	$S(q_i)$	$P(q_i)$	$S(q_i) \cap P(q_i)$
1	1, 2	1, 3, 7	1
2	2	1, 2, 3, 7	2
3	1, 2, 3	3, 7	3
7	1, 2, 3, 7	7	7

Рівень розвитку правової системи держави $q_2$	1
Стан грошової та фінансово-кредитної системи $q_1$	2
Протиправна діяльність представників органів влади $q_3$	3
Об'єм внутрішнього ринку та зростання конкуренції $q_7$	4
Діяльність кримінальних структур і конкурентів $q_5$	5
Передумови рейдерського захоплення $q_4$	6
Відсоткові ставки за кредитами комерційних банків $q_6$	7

**Рис. 2. Вагомість зовнішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства**

*Розробка автора*

ством або шахрайством. Відповідний рядок і цифри в стовпцях у таблиці 6 вилучаємо й отримуємо таблицю 7.

Черговий рівень утворює загроза  $q_7$  – об'єм внутрішнього ринку та зростання конкуренції з боку іноземних товаровиробників. Відповідний рядок і цифри в стовпцях вилучаємо.

Без чергової ітераційної таблиці зрозуміло, що такі процедури визначають:

- п'ятий рівень ієрархії зовнішніх загроз, яким стане  $q_3$  – протиправна діяльність представників контролюючих і правоохоронних органів;

- шостий – стан грошової та фінансово-кредитної системи держави  $q_1$ ;

- сьомий – рівень розвитку правової системи держави і дотримання норм діючого законодавства  $q_2$ .

Розташувавши загрози за визначеними рівнями, отримуємо ієрархічно структуровану модель (рис. 2), що імітує вагомість зовнішніх загроз фінан-

совій безпеці машинобудівного підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Умови ведення господарської діяльності більшості вітчизняних машинобудівних підприємств можна визначити як складні, які актуалізують важливість приділення особливої уваги процесу забезпечення фінансової безпеки кожного з них. Гарантування фінансової безпеки на необхідному для існування та розвитку рівні є можливим, перш за все через адаптацію до дії зовнішніх загроз, серед яких, у відповідності до отриманих результатів, найбільшу вагомість посідають ті, які виникають у сфері правової сфери держави та грошової й фінансово-кредитної системи. Протидіяти зазначеним загрозам окремому підприємству складно, але можна і необхідно розробляти відповідні тактичні й стратегічні захисні програми для часткової нейтралізації їх впливу.

Подальшого дослідження потребує визначення вагомості впливу внутрішніх загроз на фінансову безпеку машинобудівного підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Побудова моделей ключових загроз на шляху до економіки знань в Україні / О.В. Ареф'єва, В.М. Сеньківський, А.М. Штангрет, О.В. Мельников // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2011. – Вип. 2(35). – С. 52-67.
2. Банкрутство і санація підприємства : Теорія і практика кризового управління / [Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін.] ; за ред. О.В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
3. З Воробйов В. І. Побудова моделі ключових загроз економічної безпеки вітчизняних поліграфічних підприємств / В.І. Воробйов, І.В. Піх, О.В. Мельников, А.М. Штангрет // Полігр. та вид. справа. – 2010. – № 2(52). – С. 18-30.
4. Лямец В.И. Системный анализ. Вводный курс : учеб. пособие / В.И. Лямец, А.Д. Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : Харьков. нац. ун-т радиоэлектроники, 2004. – 448 с. – (Прикладная математика).
5. Саати Т. Принятие решений : Метод анализа иерархий : пер. с англ. / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
6. Статистичний щорічник України за 2013 рік : зб. / за ред. О.Г. Осауленка ; Держ. ком. стат. України. – К. : Консультант, 2014. – 566 с.
7. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. пос. / В.М. Суторміна. – К. : Либідь, 1993. – 247 с.
8. Экономическая безопасность России : Общий курс : учеб. / под ред. В.К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 308 с.

УДК 338.439

Масляєва О.О.

*викладач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено вплив зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств. Охарактеризовано сутність конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Висвітлено проблеми підприємств молокопереробної галузі.

**Ключові слова:** зовнішнє середовище, конкурентоспроможність, молокопереробні підприємства, зовнішні фактори конкурентоспроможності, ринкове середовище.

### **Maslyeva O.A. OЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье исследовано влияние внешних факторов конкурентоспособности предприятий. Охарактеризованы сущность конкурентоспособности молокоперерабатывающих предприятий. Освещены проблемы предприятий молокоперерабатывающей отрасли.

**Ключевые слова:** внешняя среда, конкурентоспособность, молокоперерабатывающие предприятия, внешние факторы конкурентоспособности, рыночная среда.

### **Masliaieva O.O. ASSESSING THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE COMPETITIVENESS OF DAIRY ENTERPRISES**

This article explores the impact of external factors on competitiveness of enterprises. The author characterizes the essence of competitiveness of dairy enterprises. She reveals problems of enterprises of dairy industry.

**Keywords:** environment, competitiveness, dairy enterprises, external factors of competitiveness, market environment.

**Постановка проблеми.** Економічна криза в Україні зумовила необхідність перегляду універсальних стратегій поведінки підприємств – виробників молочних продуктів на ринку. Валютна криза – одна з причин, що перетворила потенційно імпортозамінну продукцію в реально імпортозамінну продукцію, що спричинило витіснення імпортерів з ринку. Це дає можливість вітчизняним товаровиробникам захопити ринок і закріпитися в ньому. Важливим моментом у формуванні конкурентоспроможності є визначення і аналіз ринкового конкурентного середовища підприємства. Ринок молока та молокопереробної продукції – один з тих ринків, які найбільш гостро відчувають зміни в галузевій ситуації, недостатня увага до якої негативно позначиться на конкурентоспроможності підприємств цього ринку. Український ринок молока дедалі більше відчуває нестачу якісної сировини, що пов'язано з негативними тенденціями скорочення поголів'я молочного стада та дрібнотоварною структурою виробництва молока. Проте молоко і молочні продукти – це важливі елементи продовольчого ринку країни, попит на ці продукти є завжди.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження впливу зовнішнього середовища та проблем галузі на діяльність молокопереробних підприємств, їх конкурентоспроможність висвітлено у працях П. Березівського, С. Васильчака Т. Гончарук, Д. Джакот, М. Ермолов О. Жамойда, В. Зимовця, О. Моргуна, В. Радченко, Ю. Іванов, В. Кадієвський, І. Кирчата, М. Книш, Л. Піддубна, О. Россихіна, Ю. Рубін, О. Самойлик, І. Сергеев, О. Скібіна І. Суха, П. Саблука, Н. Суліма О. Тищенко, Р. Фатхутдинов та ін. Окреслена проблема є важливою для продовольства України і тому потребує подальшого поглибленого вивчення.

Актуальність оцінки впливу зовнішнього оточення обумовлена необхідністю виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Також існує необхідність теоретичного обґрунтування цього процесу і формування

практичних заходів з підвищення конкурентоздатності молокопереробних підприємств. Це й зумовило актуальність дослідження.

**Виклад основних результатів дослідження.** В сучасних умовах розвитку української економіки та посилення інтеграційних процесів перед підприємствами молокопродуктового підкомплексу постає проблема забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. А також в молокопродуктовій сфері в цілому і на підприємствах, спроможних вести жорстку конкурентну боротьбу, швидко і адекватно реагувати на постійні зміни ринку, мобільно переходити на випуск нових видів високоякісної продукції, забезпечувати ефективність діяльності як виробників, так і переробників. Саме тому однією з найважливіших умов забезпечення ефективного господарювання суб'єктів молокопродуктового виробництва є постійне підвищення їх конкурентоспроможності.

Молоко й молочні продукти є незамінними продуктами масового та повсякденного споживання. Вони завжди знаходяться в реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Сьогодні пропозиція на ринку молокопродуктів формується за рахунок вітчизняного виробництва й імпорту за кожною товарною групою. У цілому український ринок молока й молочних продуктів є одним з наймісткіших і найперспективніших серед інших продовольчих товарів. На сучасному етапі для вітчизняних виробників головні завдання полягають у покращенні якості й розширенні асортименту продукції, підвищенні її конкурентоспроможності.

Конкуренція – це особлива форма суперництва між різними суб'єктами господарювання, які діють на одному й тому ж ринку, задля здобуття конкурентних переваг та зайняття лідерських ринкових позицій.

Похідним поняттям явища конкуренції є конкурентоспроможність підприємств. Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність найбільш

ефективно використовувати власний потенціал для посилення власних позицій на ринку та здобуття переваг над конкурентами.

На сьогодні запровадження раціонального управління конкурентоспроможністю підприємства є одним з основних завдань будь-якого керівника. Управління конкурентоспроможністю полягає у визначенні конкурентних позицій підприємства на ринку та пошук шляхів їх покращення та/або утримання [8, с. 425]. Однією з головних особливостей конкурентоспроможності є те, що вона величина відносна, а не абсолютна. Оцінити конкурентоспроможність одного підприємства без здійснення його порівняння з конкурентами просто не можливо. При чому вона може залежати від будь-яких факторів: як від фінансових результатів діяльності, які легко розрахувати та оцінити, так і від настроїв та вподобань споживачів, дієвості реклами, якості продукції, упаковки товарів, репутації підприємства та безлічі інших якісних показників, які чітко визначити та спрогнозувати дуже важко.

Поняття конкурентоспроможності молокопереробних підприємств набагато складніше і трактується неоднозначно. Досить повно та системно розкривають поняття конкурентоспроможності молочних підприємств М. Малік та О. Нужна. На їх думку, це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [6, с. 488].

Проте забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств не обмежується використанням тільки земельних ресурсів. Специфіка сільськогосподарського виробництва значно залежить від погодних умов, природних ресурсів, тривалого циклу виробництва тощо. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств має характерні особливості пов'язані із: а) специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності; б) значним рівнем конкуренції у середовищі сільськогосподарських товаровиробників; в) значною кількістю та різноманітністю виробників (підприємств). У загальному вигляді конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств цієї галузі усередині країни і за її межами.

Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств – це не тільки можливість ефективного використання стратегічного потенціалу, а також здатність підприємства швидко реагувати на зміни потреб споживачів, здатність до адекватних дій на нововведення конкурентів, чого можна досягти лише шляхом створення механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю.

Конкурентоспроможність підприємства можна також охарактеризувати як його потенційну якість, яка передбачає:

1. Здатність підприємства отримувати реальну оцінку очікувань цільової групи споживачів, а також слідкувати за тенденціями споживчої поведінки. Іншими словами, підприємство має бути спроможне своєчасно, об'єктивно і точно оцінювати нинішній споживчий попит, так і прогнозувати його динаміку на майбутнє. Така оцінка можлива лише на базі нау-

кової моделі цільової споживчої групи, що враховує її економічні, соціально-культурні і психологічні чинники, розробленої методами сучасної соціології і маркетингу.

2. Здатність організувати виробництво, результати якого відповідатимуть очікуванням цільової групи споживачів як найбільш корисного товару у відношенні ціна – якість.

3. Здатність проводити ефективну поточну маркетингову політику.

4. Здатність знаходити і створювати умови для зниження витрат на забезпечення факторів виробництва капіталом, робочою силою, сировиною і матеріалами, енергією на одиницю продукції, що продається.

5. Здібність до створення і утримання технологічного виробництва над іншими членами галузевого співтовариства, що вимагає своєчасного оновлення технологій, що використовуються. Це може стосуватися виробництва, збуту, управління.

6. Здатність планувати, організувати і проводити ефективну стратегію у сферах виробництва і маркетингу на основі інновацій.

7. Створення і розвиток високого кадрового потенціалу як на виконавчому, так і на управлінському рівнях. Якість виконавчого персоналу виявляється в його здатності ефективно використовувати виробничі технології, що існують на підприємстві, і готовності до освоєння перспективніших технологій. Якість фахівців виявляється в їх здатності ставити і вирішувати функціональні завдання, пов'язуючи їх із стратегічними цілями підприємства, які здатні забезпечити йому ключові компетенції в технічних, технологічних, дизайнерських та інших сферах для посилення ринкових позицій підприємства. Якість управлінського персоналу виявляється в його здатності виявляти і ефективно використовувати ринкові можливості для захисту і розвитку конкурентних позицій підприємства на галузевих ринках в тактичному і стратегічному планах.

Важливим аспектом стратегії розвитку підприємств молокопереробної галузі у ринковій економіці є створення умов для випуску продукції, яка має конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, тому що кінцева мета молокопереробних підприємств – перемога на конкурентному ринку і, як наслідок, отримання прибутку. При цьому утримати перемогу більш складно, ніж її досягти. Виходячи з цього, стратегія розвитку молокопереробних підприємств має включати заходи спрямовані як на випуск конкурентоспроможної продукції, так і на утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності. Усе це не можливе без певних зусиль підприємств з вивчення конкурентного середовища.

Також слід звернути увагу на фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. В економічній літературі існує різна класифікація факторів конкурентоспроможності залежно від ознак їх розподілу.

Так, за об'єктом дослідження виділяють фактори, які: залежать від технології, належать до сфери виробництва, стосуються реалізації продукції, входять до сфери маркетингу, належать до професійних навичок, пов'язані з організаційними можливостями. За природою виникнення фактори поділяються на основні та розвинені; загальні та спеціалізовані; природні та штучно створенні. Існує також класифікація за ознакою керуваності: контрольовані і не контрольовані; керовані та не керовані; за сферою дії – зовнішні та внутрішні; за рівнем спеціалізації –

інтегральні та специфічні; за конкурентним рівнем – мікрорівневі, мезорівневі, макрорівневі. Узагальнено фактори конкурентоспроможності підприємств можна поділити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників – це чинники ринкового середовища, у якому функціонує виробник та формуються зовнішніми по відношенню до сільськогосподарського суб'єктами господарювання: споживачі, постачальники, держава, замовники, контрагенти. Зовнішні фактори впливають на всі категорії господарств (сільськогосподарські підприємства та господарства населення), хоча й виявляються поза сектором, тому що структура сектора значною мірою визначає правила гри варіанти стратегій, а їх завдання – максимальна адаптація до цих зовнішніх сил [6, с. 89] (табл. 1).

Сукупність особливостей формування конкурентоспроможності молокопереробних підприємств з огляду на їх характеру можна поділити на дві групи: середовищні, які пов'язані зі специфікою середовища молокопродуктового підкомплексу аграрної сфери економіки; рівневі – визначені специфікою рівня, на якому розглядається конкурентоспроможність [2, с. 384].

Ринкова трансформація економічних відносин негативно позначилася на структурі молокопродуктового підкомплексу як України в цілому, так і її окремих регіонів [3, с. 60].

Молокопереробні підприємства з метою стабілізації сировинної бази намагаються встановити довгострокові зв'язки із сільськогосподарськими товаровиробниками. Система економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками молока та підприємствами молокопереробної галузі повинна бути такою, щоб надавала змогу регулювати не тільки розподіл прибутку, але й напрями її ефективного розвитку, а саме систему партнерських відносин.

Партнерство між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами означає поєднання певних інтересів, які спрямовані на одержання високих кінцевих результатів у спільній діяльності. В таких умовах реалізується кооперація сільськогосподарського виробництва, формуються високопродуктивні технології виробництва та переробки молока, поглиблюється спеціалізація підприємств, поліпшується техніко-технологічне обслуговування господарських структур, оптимізуються транспортні роботи, збільшується завантаження виробничих потужностей молокопереробних підприємств та обсяги виробництва молочної продукції.

**Висновки.** Серед різних проблем виробництва молока та молочної продукції, в молокопродуктовому комплексі України виразно окреслюється тенденція до поступового посилення процесу вертикальної інтеграції в молочної галузі. Це характеризується інвестиціями великих молокопереробних підприємств у розвиток молочного скотарства та удосконаленням технологій вирощування молочних корів з метою скорочення дефіциту молочної сировини, підвищення рівня її якості та забезпечення вищого рівня завантаження виробничих потужностей. Забезпечити процес ефективного функціонування основних ланок молокопереробної промисловості можна шляхом створення певної молокопродуктової вертикалі, в яку на рівних правах можуть увійти аграрні підприємства та особисті господарства населення як продуценти молока, а також молокопереробне підприємство з його виробничою інфраструктурою.

Отже, вертикальна інтеграція підприємств молокопродуктового підкомплексу дозволить знайти компроміс між сільським господарством та переробними підприємствами на взаємовигідних умовах, але пріоритети повинні бути представлені сільськогосподарським товаровиробником через їхню провідну роль у циклі виробництва продуктів харчування.

Таблиця 1

**Зовнішні фактори конкурентоспроможності молокопереробних підприємств**

Фактори мегасередовища (світової економіки)	Фактори макросередовища (національної економіки)	Фактори мезосередовища (галузі, сектора, регіону)	Фактори зовнішнього мікросередовища
<ul style="list-style-type: none"> <li>– кон'юктура світових аграрних ринків;</li> <li>– міжнародний поділ праці;</li> <li>– динаміка валютних курсів;</li> <li>– міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі продукцією рослинництва, тваринництва та засобами агровиробництва;</li> <li>– зміна рівня відкритості національних економік;</li> <li>– конкурентоспроможність економіки країни та імідж країни на міжнародній арені тощо.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– політико-правові;</li> <li>– економічні;</li> <li>– ефективність державної політики в аграрній сфері;</li> <li>– наявність та реалізація довгострокових програм розвитку аграрного сектора економіки;</li> <li>– природно-географічні;</li> <li>– соціально-демографічні та соціо-культурні;</li> <li>– науково-технічні;</li> <li>– стан та розвиток інфраструктури;</li> <li>– рівень конкуренції на ринках;</li> <li>– форми та методи державного регулювання економічних процесів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість галузі с.-г., аграрного сектора чи регіону;</li> <li>– с.-г. та регіональні програми розвитку та їх взаємозв'язок із програмами розвитку суміжних галузей та регіонів;</li> <li>– механізми внутрішньогалузевого та регіонального регулювання;</li> <li>– методи та рівень внутрішньогалузевої та регіональної конкуренції;</li> <li>– параметри співвідношення сукупного попиту та сукупної пропозиції на с.-г. продукцію;</li> <li>– особливості формування цін на фактори виробництва в аграрному секторі та регіоні зокрема;</li> <li>– наявність та ефективність діяльності галузевих професійних об'єднань та агроформувань;</li> <li>– наявність вхідних бар'єрів у галузь с.-г. у певному регіоні.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конкуренти;</li> <li>– споживачі;</li> <li>– постачальники ресурсів;</li> <li>– посередники;</li> <li>– асортимент і якість с.-г. продукції та ін.</li> </ul>

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М. : ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К., 2006. – 384 с.
3. Довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / [укл. А.Д. Дудник]. – К. : КНЕУ, 1999. – 60 с.
4. Дмитренко Н.М. Конкурентоспроможність переробних підприємств малого бізнесу в АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.М. Дмитренко. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2008. – С. 6.
5. Іванюта В.Ф. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності / В.Ф. Іванюта // *Агроінком*. – 2008. – № 1–2. – С. 97–101.
6. Мокій А.І. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія / А.І. Мокій, Т.Г. Васильцев. – Львів : Ліга-прес, 2010. – 488 с.
7. Малік М.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.І. Малік, О.А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
8. Портер М. Конкуренція : учеб. пособие / М. Портер – М. : Вільямс, 2001. – 425 с.
9. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного під комплексу : монографія / С.О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – С. 21.
10. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку : монографія / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава : Інтерграфіка, 2012. – 221 с.
11. Ткачук Г.Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / Г.Ю. Ткачук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 200 с.

УДК 338.2

**Нестеренко С.А.***доктор економічних наук,**доцент кафедри організації та управління соціально-економічними системами Таврійського державного агротехнологічного університету***ОЦІНКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті розглянуто проблему оцінки сталого розвитку досліджуваного регіону. Проаналізовано нинішні методичні підходи до оцінки та виявлено, що, незважаючи на значну їх кількість, сьогодні відсутній єдиний системний підхід, що забезпечував би комплексну та обґрунтовану оцінку з метою подальшого вибору цілей та стратегічних напрямів сталого розвитку регіонів. Дано оцінку сучасному стану сталого розвитку досліджуваного регіону.

**Ключові слова:** сталий розвиток, екологічний стан, економіка, соціальна сфера, інтегральний показник, регіон.

**Nesterenko S.A. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье рассматривается проблема оценки устойчивого развития исследуемого региона. Проанализированы существующие методические подходы к оценке и выявлено, что, несмотря на значительное их количество, в настоящее время отсутствует единый системный подход, который обеспечивал бы комплексную и обоснованную оценку с целью дальнейшего выбора целей и стратегических направлений устойчивого развития регионов. Дана оценка современному состоянию устойчивого развития исследуемого региона.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экологическое состояние, экономика, социальная сфера, интегральный показатель, регион.

**Nesterenko S.A. ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN ZAPORIZHZHIA OBLAST**

In the article, the problem of assessment of sustainable development in the investigated region is examined. The existing methodological approaches to assessment are analyzed. It is determined that despite the considerable number of them, there is no single systematic approach that would provide comprehensive and appropriate assessment aimed at selecting goals and strategic directions for sustainable regional development. The article provides the estimation of the current state of sustainable development of the investigated region.

**Keywords:** sustainable development, environmental condition, economy, social sphere, integral index, region.

**Постановка проблеми.** Глобальні проблеми людства, його подальші існування та розвиток обумовили концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань сталого розвитку. Серед суттєвих та найбільш загрозливих небезпек людської цивілізації визначено нестачу природних ресурсів, постійні значні втрати людського потенціалу та зростання ризиків, пов'язаних з нерівністю в якості життя, розподілі ресурсів, умов існування та розвитку тощо. Майбутні покоління ставляться під загрозу гідного існування через зменшення природних ресурсів для цього та погіршення якості довкілля, а також через зниження духовно-культурного потенціалу нинішнього покоління.

Україна була серед країн, які взяли на себе зобов'язання щодо переходу системи господарювання на принципи сталого розвитку [3]. Однак існує проблема відсутності єдиної методики оцінювання ста-

лості розвитку, що ускладнює проведення аналізу як глобальних, так і регіональних тенденцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблеми сталості розвитку регіонів, зокрема проблемами формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів в Україні, активно займалися такі українські вчені, як: Є.М. Борщук, Б.В. Буркинський, З.С. Варналій, І.М. Вахович, О.Д. Гудзинський, З.В. Герасимчук, О.Ф. Новікова, С.М. Судомир, С.К. Харічков та інші. Незважаючи на низку наукових досліджень із зазначеної проблематики, залишається недостатньо дослідженим аспект щодо етапів формування методики оцінювання сталості регіонів.

**Постановка завдання** полягає в розкритті сутності формування методики оцінювання сталості розвитку та оцінки дослідження регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині існує велика кількість визначень терміну «сталій розвиток», що пов'язано зі складністю самого поняття, яке містить соціальні, економічні, екологічні та інші аспекти розвитку людства, а також з різними, часто суперечливими поглядами вчених, дослідників, підприємців, політиків. У різних країнах термін «сталій розвиток» набув різного трактування.

Окремі публікації стверджують, що український вислів «сталій розвиток» є офіційно прийнятим відповідником англійського терміна «sustainable development» та російського – «устойчивое развитие». Однак, як зазначає В. Непийвода, з цим важко погодитися. Значно ближчою до істини є думка про те, що вживання певних термінів на означення цього поняття поки що залишається дискусійним [4]. До того ж навіть у роботах одних і тих самих авторів згаданий термін іноді визначено по-різному. Так, наприклад, термін «sustainable development» «сталім розвитком» вважають В. Підліснюк, О. Пруцакова, Н. Пустовіт, О. Ральчук, І. Рудик, Г. Рябікова, «збалансованим» – В. Ісаєнко, Р. Карпюк, О. Личак, І. Селютіна.

В. Шевчук розглядає сталий розвиток як гармонійний процес, який забезпечує збалансоване економічне сходження, збереження природноресурсного потенціалу, гарантує біосферний простір та екологічну безпеку з метою задоволення життєво необхідних потреб людей і суспільства в цілому [5].

Найбільш точно визначення дав О.Гудинський, на думку якого сталий розвиток спирається на принцип рівноправних можливостей справедливого задоволення естетичних, духовних та економічних потреб людини, що реалізується шляхом гуманітаризації, екологізації, біологізації і соціалізації аграрного виробництва, збереження і передачі коду поколінь, гармонізації співіснування людини і природи [2].

Існує два напрямки обчислення індексів та індикаторів сталого розвитку: з одного боку, пропонуються нові часткові і спеціальні індикатори, причому їх кількість безперервно зростає; а з іншого, робляться спроби пошуку інтегральних показників і навіть єдиного індикатора. Визначено, що класифікувати підходи до інтегральної оцінки сталого розвитку регіону можна: математичними способами; на основі баз порівняння; способом агрегування (без врахування значень окремих показників, з урахуванням значень окремих показників, статистичні методи, експертні оцінки); за значеннями показників (абсолютні (вартісні, натуральні), рейтинги, бали, відносні, коефіцієнти).

Для обґрунтування діапазонів зміни інтегрального показника сталого розвитку та його складових пропонується використовувати шкалу Харрінгтона, яка базується на припущенні про нерівномірний закон розподілу критерію і формуванні діапазонів його зміни таким чином, щоб ймовірність попадання критерію в кожен з них була однаковою. Шкала Харрінгтона має такий вигляд (табл. 1).

Таблица 1

Шкала Харрінгтона [1]

Якісна оцінка інтегрального показника	Висока	Середня	Низька
Кількісні значення інтегрального показника	[0,64; 1]	[0,36; 0,64]	[0,00; 0,36]

В економічній літературі виділяють такі показники та їх порогові значення, за якими здійснюється оцінка складових, компонент та інтегрального показника сталого розвитку регіонів: *соціальна складова сталого розвитку регіонів*, яка включає такі компоненти, як демографія, доходи населення та зайнятість населення; економічна складова сталого розвитку регіонів, до якої належать такі компоненти: достатність рівня та динаміка росту, відкритість економіки, фінансова самостійність, інноваційність та прогресивність структури економіки; екологічна складова сталого розвитку регіонів, яка складається з таких компонентів, як атмосферне повітря та вода.

Однак, дані показники необхідно розширити. Так, до економічної складової необхідно зарахувати індекс економічної свободи, до якого входять такі індикатори, як рівень свободи ринку праці; рівень свободи бізнесу; рівень фіскальної свободи; рівень свободи від корупції; рівень фінансової свободи; право на приватну власність; рівень монетарної свободи та індекс конкурентоспроможності, який складається з трьох показників: індикаторів інноваційності; базових потреб та індикаторів підвищення ефективності.

До екологічної складової необхідно зарахувати такі категорії, як екологічне навантаження (викиди в атмосферне повітря, навантаження на екосистеми та водне навантаження); регіональне екологічне керування (викиди парникових газів та трансграничний екологічний тиск); а також екологічні системи (повітря, біорізноманіття, земля, якість води, кількість води, радіаційну та екологічну небезпеку).

До індексу соціального виміру слід зарахувати: розвиток людського потенціалу; якість життя; суспільство, засноване на знаннях, та інституціональний розвиток.

Відповідно сталий розвиток слід визначати за формулою:

$$I_{cp} = \sqrt[3]{I_{еколог} \times I_{економ} \times I_{соц}};$$

де  $I_{cp}$  – сталий розвиток регіону;

$I_{еколог}$  – індекс екологічного розвитку;

$I_{економ}$  – індекс економічного розвитку;

$I_{соц}$  – індекс соціального розвитку.

За аналогічною методикою визначатимуться індекси екологічного, соціального та економічного розвитку, враховуючи критерії, які ми зазначили вище.

Згідно з розробленою методикою оцінимо екологічний, економічний та соціальний стан Запорізької області.

За індексом екологічного виміру сталого розвитку область займає 25-те місце серед регіонів України. За категоріями політики «Стан довкілля», «Екологічне навантаження і безпеки» та «Екологічне керування» відповідно: 22, 22 та 25 місця. Цей регіон характеризується найнижчою лісистістю і найбільшою розораністю території, значним викидом двоокису карбону. За вразливістю до екологічних загроз сталому розвитку область займає 5 місце, зокрема 9 – за забрудненням довкілля; 4 – за дефіцитом місцевих водних ресурсів та 7 – за внеском у змінування клімату. В цілому індекс екологічного виміру становить 0,41 коефіцієнта. В тому числі стан довкілля становить – 0,41; екологічне навантаження і безпеки – 0,46 та екологічне керування – 0,37 коефіцієнта.

За компонентою безпеки життя область посідає 9 місце, відповідно рівень загроз економічного характеру у зрізі рівня безробіття низький, який

щодо регіонів України посідає 19 місце. Досить низька технологічна відсталість, яка займає 8 сходинку. Низькою є і загроза зниження добробуту, яка знаходиться на 24 місці серед регіонів України.

В цілому індекс конкурентоспроможності займає 11 місце, де індекс інноваційно-кадрового потенціалу на 9-му місці. На 10 місці область за валовим регіональним продуктом на 1 особу. Слід зазначити, що всі індикатори характеризуються позиціями вище середнього. Для регіону компонента безпеки життя за економічним виміром займає 9 сходинку.

Індекс економічного виміру становить 0,21 коефіцієнта, в тому числі: базові потреби – 0,24; підприємницька діяльність – 0,22; ринок праці – 0,35 та інноваційно-інвестиційні можливості – 0,13 коефіцієнта.

За соціально-інституціональним виміром сталого розвитку область увійшла в п'ятірку лідерів за категорією «Інституціональний розвиток», де посіла 4 місце серед регіонів України. За розвитком людського потенціалу область на 15 позиції, відповідно за категорією «Якість життя» на 13 місці.

В цілому за цим виміром область займає 11 місце. Так, інституціональна складова характеризується високими показниками індикатора інформаційного суспільства, зокрема високими показниками наявності персональних комп'ютерів в домогосподарствах та рівнем забезпеченості регіону друкованою продукцією.

Однак в соціальному розвитку є і слабкі сторони, які пов'язані з найвищими показниками та загрозою розповсюдження злочинності та низьким рівнем задоволеності життям.

Згідно з індексом соціально-економічного виміру розвиток людського потенціалу, інституціональний розвиток та якість життя становлять відповідно 0,47, 0,54 та 0,51 коефіцієнта.

В цілому по області індекс соціально-економічного виміру становить 0,50 коефіцієнта.

Відповідно індекс сталого розвитку, який ми розраховували за формулою:  $I_{сп} = \sqrt[3]{I_{екол} \times I_{екоп} \times I_{соц}}$  ста-

новить 0,88 коефіцієнта; компонента якості життя – 0,75 коефіцієнта. Ступінь гармонізації в області із коефіцієнтом 0,68.

На основі дослідження встановлено, що сталий розвиток Запорізької області серед регіонів України знаходиться на 18-тій позиції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз екологічних, соціальних та економічних напрямів розвитку досліджуваного регіону виявив, що в соціальній сфері спостерігається низький рівень доходів та демографічні проблеми відтворення населення. Проблемними напрямами розвитку економічної сфери сталого розвитку регіону є низький рівень технологічної продукції, що пов'язано з недостатнім фінансуванням НДДК. В екологічній сфері сталого розвитку регіону, крім її загального низького рівня, спостерігається суттєва диференціація.

Отже, на основі проведеної комплексної структурної оцінки сталого розвитку можуть бути обґрунтовані цілі та стратегічні напрями покращення збалансованого розвитку досліджуваного регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональні контексти / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін. ; наук. кер. проекту М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – Ч 2: Україна в індикаторах сталого розвитку. – 2013. – 172 с.
2. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития России / С.Н. Бобылев, П.А. Макеев. – М. : ЦПР, 2001. – 220 с.
3. Гудзинський О.Д. Економічна теорія та реалізація її положень в межах розвитку АПК / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, В.К. Савчук // Економічна теорія. – 2005. – № 2. – С. 80–96.
4. Новікова О.Ф. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
5. Непийвода В.П. Проблема відтворення англійських термінів «sustainable development» та «sustainability» в українській правничій мові / В.П. Непийвода // Екологічний вісник. – 2008. – № 3. – С. 24–26.
6. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В.Я. Шевчук. – К. : Геопринт, 2006. – 200 с.



УДК 005.2:338.47

**Осипов В.М.**

*доктор економічних наук, професор,  
старший науковий співробітник відділу міжрегіонального економічного розвитку  
Українського економічного розвитку Українського Причорномор'я  
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України*

**Яцкевич І.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної та фінансової політики  
Одеського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління  
при Президентові України*

## РОЗВИТОК АЛЬЯНСУ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ: ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ СИНЕРГІЇ

У статті визначено, що в сучасних умовах перспективним напрямом розвитку суб'єктів підприємницької діяльності у сфері зв'язку та інформатизації є формування альянсів. Автори досліджують сутність синергії альянсу у сфері зв'язку й інформатизації та пропонують підхід щодо визначення оцінки ефекту синергії альянсу від взаємодії учасників-партнерів за допомогою аналізу вигод і витрат.

**Ключові слова:** альянс, аналіз вигод і витрат, взаємодія, ефект, синергія, учасники-партнери у сфері зв'язку та інформатизації.

### **Осипов В.М., Яцкевич И.В. РАЗВИТИЕ АЛЪЯНСА В СФЕРЕ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ: ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ СИНЕРГИИ**

В статье определено, что в современных условиях перспективным направлением развития субъектов предпринимательской деятельности в сфере связи и информатизации является формирование альянсов. Авторы исследуют сущность синергии альянса в сфере связи и информатизации и предлагают подход к определению оценки эффекта синергии альянса от взаимодействия участников-партнеров с помощью анализа выгод и расходов.

**Ключевые слова:** альянс, анализ выгод и затрат, взаимодействие, эффект, синергия, участники-партнеры в сфере связи и информатизации.

### **Osyrov V.M., Yatskevych I.V. DEVELOPMENT OF ALLIANCE IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATION: RATING OF POTENTIAL SYNERGY**

The article stipulates that promising direction of development of business entities in the field of communication and information, in modern terms, is the formation of alliances. The authors explore the essence of alliance synergy in the field of communication and information, and propose an approach to the definition of evaluation synergies from the interaction between the participants of the alliance partners through an analysis of benefits and costs.

**Keywords:** alliance, cost-benefit analysis, interaction effect, synergy, participants, partners in the field of communication and information.

**Постановка проблеми.** Розвиток сфери зв'язку та інформатизації (зв'язку), прискорення науково-технічного прогресу, високий рівень динаміки змін зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби між підприємствами, які працюють у сфері зв'язку (ПЗ), формування і розвиток інтегрованих структур сприяють виникненню нових або оптимізації наявних підходів до їхнього управління. Так, розвиток зв'язку сприяє виникненню альянсів, які спонукають до формування взаємовідносин між учасниками-партнерами альянсу зі зв'язку (УПАЗ), які пов'язані між собою єдиною загальною стратегічною метою, використанням ресурсів, вимогами споживачів до якості послуг зв'язку. Як наслідок, УПАЗ взаємодіють з метою отримання синергії за рахунок використання спільних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику сутності терміна «синергія» вивчали такі вчені-економісти, як І. Ансофф, В. Балабан, М. Глущенко, О. Зелгін, Д. Оляніч, М. Сергеев, Р. Хасанов та ін. [1–10]. Проте їх роботи присвячені загальним питанням синергії: поняття, сутність, види, джерела отримання синергізму тощо.

Водночас проблематику синергії у зв'язку досліджували такі вчені-економісти, як І. Костильов, Е. Купріянова, С. Макаров та ін. [11–15]. Їх дослідження торкаються загальних питань синергії, ефекту від злиття підприємств телекомунікаційної сфери та ін. Проте зазначене питання не досліджувалося з урахуванням особливостей взаємодії УПАЗ та формування і розвитку альянсу зі зв'язку, що обґрунтовує подальші наукові дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності та підхід щодо оцінки потенційної синергії альянсу зі зв'язку від взаємодії УПАЗ.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що в науковій літературі можна зустріти різні тлумачення поняття терміна «синергія». Так, під поняттям «синергія» розуміють:

– зростання ефективності діяльності в результаті злиття компаній порівняно з діяльністю до об'єднання [3];

– атрибут диверсифікації на підприємствах і будь-якого іншого роду суміщення видів діяльності або впливів [3]. У роботі зазначається, що в принципі може мати місце з'єднання або об'єктів діяльності, або її суб'єктів, але частіше зустрічається і те, й інше разом;

– зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту, емерджентності [15];

– сумарний ефект, який полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми [16];

– енергію або силу, створювану в процесі спільної роботи різних частин або процесів [17];

– вигоду, отриману від комбінування двох або більше елементів (або бізнесу) таким чином, що продуктивність отриманої комбінації вища, ніж сума її окремих елементів (або бізнесу) [17].

Проте найбільш поширене тлумачення синергії запропонував

І. Ансофф: «явище, коли доходи (або інші результати діяльності) від спільного використання ресурсів перевищують суму доходів від використання тих самих ресурсів окремо, часто називають ефектом

« $2 + 2 = 5$ » [1; 2]. Проте у своїй роботі він зазначає, що в останні роки концепція синергії розширила своє тлумачення: вищенаведена формула доповнилася поняттям можливого негативного синергічного ефекту « $2 + 2 < 4$ », особливо у загальному корпоративному управлінні. Ефект « $2 + 2 < 4$ » пояснюється тим, що у деяких підприємств з'являються такі зони, які різко відрізняються від інших, традиційних за рівнем нестабільності і критичним фактором успіху.

Синергія при взаємодії учасників-партнерів дозволяє їм збільшити свої операційні доходи та збільшити зростання обох. Тому останнім часом питання щодо ролі синергії за різних форм інтеграції є актуальними. Для підприємства синергія – фактор його «цінності», що дозволяє підрозділам підприємства або бізнес-одиницям [18] досягати більш високого рівня прибутку (або іншого показника ефективності), ніж вони мали, функціонуючи окремо.

Проаналізовані праці згаданих вчених щодо сутності синергії дали можливість констатувати тезу, що синергія альянсу зі зв'язку, як і в інших галузях, виникає за рахунок ефективного злиття ресурсів (трудова, фінансова, матеріальна тощо), технічного забезпечення, знань, навичок, стратегії розвитку, фінансових засобів, засобів виробництва та ін., які є в УПАЗ. Тобто синергія альянсу зі зв'язку проявляється у результаті взаємодії УПАЗ при використанні спільних ресурсів при досягненні спільних цілей. Можна зазначити, що синергія альянсу виникає при мобілізації переваг кожного УПАЗ [19; 20].

Наявність синергії альянсу зі зв'язку від взаємодії УПАЗ та вміння керувати цим ефектом створює специфічну конкурентну перевагу у зв'язку, яка виявляється у вагомості цього альянсу на ринку, у створенні нових послуг зв'язку та інформатизації, в отриманні додаткового прибутку, прискоренні впровадження інвестицій, прагненні до збільшення обсягів надання послуг зв'язку та інформатизації, скороченні виробничих витрат та витрат на управління, забезпеченні економії найважливіших ресурсів.

Однак, варто зазначити, що для кожного УПАЗ важливо визначити синергію альянсу перед та після формуванням альянсу, тобто потенційну синергію та синергетичний ефект. Подальші наукові дослідження авторів присвячені дослідженню потенційної синергії як першочерговому етапу при формуванні альянсу зі зв'язку.

Відповідно, управління альянсом у зв'язку має бути організоване таким чином, щоб домогтися реалізації потенційної синергії від УПАЗ. Це можливо за обстав, які можуть оцінити потенційну синергію від взаємодії УПАЗ перед формуванням альянсу:

– взаємодія УПАЗ – це об'єднання можливостей і зусиль при створенні та наданні послуг зв'язку,

використовуючи спільні ресурси всіх учасників таких відносин, управляючи спільними ресурсами та оптимізацією витрат, які дозволяють скоротити витрати виробництва;

– потенційні можливості кожного УПАЗ містять джерело синергії – об'єднання ресурсів дозволяє значно збільшити обсяг надання послуг зв'язку та покращити їх якість.

При взаємодії УПАЗ важливе не тільки поєднання потенціалів кожного УПАЗ, а й їх узгоджена поведінка та взаємна підтримка зв'язків між собою. Адже навіть при чіткому розподілі ресурсів відповідальності та роботи часто буває так, що якусь частину завдання одного УПАЗ може більш професійно виконати інший УПАЗ. Узгоджений обмін такими частинами загальної роботи може усунути нав'язування потенціалів УПАЗ, дати позитивну синергію і підвищити сумарну ефективність. Тому підвищення загального потенціалу одного з УПАЗ еквівалентне придбання нового ресурсу, а зниження загального потенціалу – еквівалентне фактичній втраті альянсом у зв'язку частини колишнього ресурсу. Як наслідок, синергія – це не тільки сприятливе поєднання ресурсів УПАЗ, а й узгоджена їхня поведінка, зв'язки, відносини.

Функціональна структура альянсу зі зв'язку обумовлює таку взаємодію її партнерів і різноякісних потенціалів, які максимально реалізують позитивну синергію та виключають негативні ефекти взаємодії УПАЗ. Для того щоб використовувати синергію, необхідно оцінити потенційну синергію і вибудувати стратегію розвитку взаємодії УПАЗ, використовуючи вигоди та витрати, які супроводжуються при формуванні альянсу зі зв'язку. Як наслідок, УПАЗ повинні мати можливість оцінити потенційну синергію від формування та розвитку альянсу зі зв'язку за допомогою аналізу вигід і витрат (далі – АВВ) [19; 20].

Існує точка зору, що АВВ – це спроба підрахунку всіх значущих витрат і доходів, що виникають у результаті кожного вибору, зробленого, як правило, на основі неекономічних міркувань (наприклад, з точки зору стратегічних вигод того чи іншого вирішення проблеми) і подальшого їх підсумовування за певний проміжок часу (наприклад за період наступного року). Аналіз передбачає «об'єктивну» кількісну оцінку для кожного вибору [21].

АВВ широко використовується сучасною економічною наукою при оцінці різних проектів. Так, у науковій літературі визначено, що АВВ – «метод аналізу інвестиційного проекту шляхом порівняння витрат на його здійснення з очікуваними економічними результатами (доходи, прибуток) та іншими вигодами (соціальними, політичними тощо)» [16]. Його використовують, коли повні ринкові оцінки наслідків цих проектів (програм) неможливі через те, що окремі компоненти цих повних витрат або повних вигод не можуть бути адекватно описані за допомогою цінових показників (не мають грошових оцінок), оскільки доводиться враховувати зовнішні ефекти і суспільні блага. Водночас він дозволяє з різних сторін оцінити вплив того чи іншого проекту на рівень суспільного добробуту протягом будь-якого періоду часу [21].

АВВ іноді розглядають як метод оцінювання ефективності інвестиційних проектів, що реалізуються у суспільному секторі [16].

У [16] зазначено, що АВВ застосовується для оцінки державних проектів, де в рамках аналізу обов'язково розглядається вплив проекту на сус-

пільний добробут. Процес аналізу охоплює грошову оцінку початкового вкладу і можливих витрат у процесі здійснення проекту й оцінки очікуваної віддачі від проекту.

Процес оцінки складається з декількох стадій, протягом кожної з яких ретельно оцінюються витрати і вигоди для різних груп населення, розглядаються можливі результати проекту, які можуть спричинити за собою додаткові втрати або доходи.

АВВ включає чотири основних етапи [16]:

- визначення витрат і вигод проекту – формується всі пов'язані з ним витрати і вигоди, обґрунтовується їх зв'язок з проектом. Новий проект повинен залучити ресурси з іншої сфери економіки. Подібний перехід ресурсів тягне за собою виробництво в одній сфері та спад виробництва в іншій. На цьому етапі аналізу важливо порівняти збитки і вигоди;

- оцінка витрат і вигод – відчутні блага, такі як капітальне обладнання, праця, земля та інші повинні бути оцінені. Вартість подібних благ можна отримати, використовуючи інформацію про ціни будь-якого конкурентного ринку. Крім того, необхідно оцінити соціальну відповідальність, таку як людське життя, час, природоохоронні фактори;

- порівняння сумарних витрат і вигод протягом існування проекту – оцінюються з вартістю інвестицій в проект на певний момент. Для здійснення подібного порівняння використовується ставка дисконтування;

- вибір проекту – проекти розташовують від найкращого до найгіршого на основі коефіцієнта витрат-вигод, чистої приведенної вартості проекту, коефіцієнта окупності капіталовкладень. Згідно з даними критеріями проект приймається, якщо його коефіцієнт витрат-вигод і чиста приведена вартість більше нуля і коефіцієнт окупності капіталовкладень вищий ніж ринковий рівень окупності.

Можливості застосування АВВ є значно ширшими. Визначення потенційної оцінки синергії взаємодії УПАЗ за рахунок АВВ – це спроба підрахунку всіх значущих витрат і вигод, які виникнуть при формуванні альянсу зі зв'язку в результаті кожної взаємодії УПАЗ, виконаного на основі неекономічних міркувань з подальшим їх підсумовуванням, тобто кількісна оцінка при формуванні та розвитку взаємовідносин між УПАЗ.

Кількісна оцінка витрат і вигод при формуванні та розвитку взаємовідносин між УПАЗ пов'язана з урахуванням безповоротних витрат та неявних вигод.

Слід зазначити, що у цьому аспекті досліджень безповоротні витрати взаємодії УПАЗ – це здійснені витрати, які неможливо відшкодувати прийняттям чи неприйняттям рішення щодо формування та розвитку взаємовідносин між УПАЗ.

Якщо відбувається потенційна оцінка доцільності формування та розвитку взаємовідносин між УПАЗ, то всі витрати, здійснені до прийняття рішення про формування альянсу, не повинні враховуватися, бо їх не можна відшкодувати і вони ніяким чином не впливають на його ефективність. Прикладом таких витрат є витрати на проведення досліджень з визначення партнера, методу розрахунку трансфертної ціни, здійснення переговорів щодо формування альянсу, формування системи управління взаємовідносин між УПАЗ тощо. Слід зазначити, що обсяг таких витрат – не малий та залежить від видів альянсів зі зв'язку, масштабності альянсу, ролі УПАЗ тощо.

Неявні вигоди від взаємодії УПАЗ – це неотримані вигоди від найкращого альтернативного вико-

ристання активів УПАЗ, внаслідок чого відбулося формування та розвиток взаємовідносин між УПАЗ.

Необхідність обліку неявних вигод впливає з принципу альтернативної вартості через ресурси, які вже мають УПАЗ, й внаслідок чого може відбуватися виробничий процес в альянсі. Так, наприклад, один з УПАЗ має у власності споруду, яку збирається використовувати при взаємодії з іншим партнером. Явного грошового потоку не передбачається, але споруда є складовою витрат альянсу зі зв'язку.

До неявних вигід від взаємодії УПАЗ належать також вигоди, які не мають прямої грошової оцінки, до них можна зарахувати отримання нових споживачів послуг зв'язку, посилення конкурентоспроможності ПЗ зі зв'язку, покращення позицій бренду ПЗ, підвищення лояльності до найбільш прибуткових споживачів послуг зв'язку (корпоративних клієнтів) тощо.

Перелік показників для здійснення оцінки потенційної синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку на базі проведення АВВ наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Показники оцінки потенційної синергії від формування та розвитку альянсу у сфері зв'язку та інформатизації**

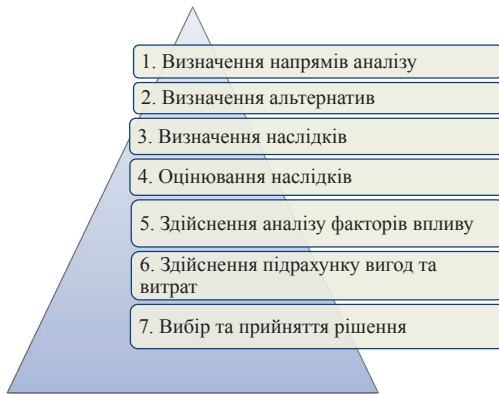
Безповоротні витрати	Неявні вигоди
– проведення досліджень з визначення партнера	– можливість територіального розширення з надання послуг зв'язку за рахунок партнера
– проведення досліджень з визначення методу розрахунку трансфертної ціни	– партнер може більше вкладати кошти у розвиток АЗ та у просування послуг зв'язку та ін.
– проведення досліджень з формування соціальної відповідальності між УПАЗ	– зменшення ризику щодо альтернативної вартості з надання послуг зв'язку
– проведення досліджень з оцінювання ефективності формування та розвитку АЗ	– незалежно від прийняття рішення щодо формування АЗ PR-компанія дозволяє підприємству бути «на слуху»
– проведення досліджень з оцінювання потенціалу/ресурсів партнера	– покращення іміджу кожного УПАЗ
– здійснення переговорів щодо формування АЗ	– довіра між УПАЗ
– формування системи управління зі взаємодії між УПАЗ	
– забезпечення прозорості взаємодії між УПАЗ	
– формування довіри між УПАЗ	

Рекомендовані показники у таблиці можуть змінюватися в залежності від виду альянсу, стратегії взаємовідносин між УПАЗ, цілей, пріоритетів та цінностей УПАЗ. Як наслідок, рекомендовані показники для здійснення оцінки потенційної синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку шляхом АВВ мають концептуальний характер.

На практиці оцінювання потенційної оцінки синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку відбувається за допомогою узгодження показників, що характеризують безповоротні витрати та неявні вигоди для кожного УПАЗ за рахунок використання рейтингової оцінки.

Для здійснення оцінки потенційної синергії від формування та розвитку альянсу шляхом АВВ, УПАЗ повинні пройти певну процедуру, яка склада-

ється з декількох етапів. Відповідно, систематизуємо етапи проведення АВВ для визначення потенційної синергії від формування та розвитку альянсу у СЗІ (рис. 1):



**Рис. 1. Етапи проведення аналізу вигод і витрат для визначення потенційної синергії від формування та розвитку альянсу**

1. Визначення напрямів аналізу для визначення потенційної синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку: які саме вигоди і витрати необхідно брати до уваги при формуванні та розвитку альянсу. Водночас при визначенні напрямів аналізу УПАЗ покладаються на ресурси, які будуть використовуватись (виробничі, технічні, трудові, фінансові) при взаємодії, та на ефективність, яку прагнуть отримати при використанні зазначених ресурсів.

2. Визначення альтернатив – альтернативи щодо вигод та витрат при визначенні потенційної синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку можуть бути багатовимірними. Так, наприклад прийняття рішення з формування альянсу чи відмова від нього, негайна реалізація чи відкладення на майбутнє, склад ресурсів, які будуть використані при взаємодії УПАЗ, напрями використання та розподілу результатів тощо. Кількість альтернатив може бути надзвичайно великою, тому важливо обмежитись реалістичною кількістю найбільш важливих альтернативних варіантів з отримання вигод та витрат.

3. Визначення наслідків від прийняття рішення щодо формування альянсу зі зв'язку – визначення вигод та витрат від взаємодії УПАЗ.

4. Оцінювання наслідків від формування та розвитку альянсу зі зв'язку – на етапі оцінювання важливо адекватно і реалістично визначити показники за кожним наслідком від формування та розвитку альянсу, при позитивних та негативних результатах взаємодії УПАЗ шляхом рейтингової оцінки. При оцінюванні наслідків від формування та розвитку альянсу УПАЗ повинні здійснювати підрахунки з урахуванням очікуваної життєздатності альянсу.

5. Здійснення аналізу факторів впливу на формування та розвиток альянсу зі зв'язку передбачає обчислення впливу різноманітних випадкових факторів на прийняття рішення щодо формування та розвитку альянсу. Аналіз факторів здійснюється шляхом рейтингової оцінки.

6. Здійснення підрахунку вигод та витрат від формування та розвитку альянсу зі зв'язку.

7. Вибір та прийняття рішення з найбільшою кількістю вигод щодо формування та розвитку альянсу зі зв'язку.

Слід зазначити, що прагнення визначити наслідки та фактори впливу на формування альянсу зі зв'язку за допомогою рейтингової системи оцінки, дозволяє упорядкувати у вигляді списку вигоди, витрати та фактори на основі рейтингових оцінок від найбільш до найменш вагомих.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, сутність синергії та її роль у підприємницькій діяльності останніми роками значно змінилися. Ці зміни відбулись за рахунок змін підприємницького середовища, вимог керівників підприємств, розповсюдження різних форм інтеграції в усіх галузях, зокрема й у галузі зв'язку.

Саме за цих обставин пріоритетним напрямом є визначення потенційної синергії від формування та розвитку альянсу зі зв'язку з використанням АВВ.

АВВ дає можливість своєчасно прийняти відповідні рішення, оцінити пріоритети взаємодії УПАЗ та обґрунтувати стратегічні пріоритети. Водночас він здійснюється легко, якісно і неупереджено, а також надає кожному УПАЗ об'єктивні оцінки наслідків при досягненні зазначених цілей, при цьому зменшуючи ймовірність прийняття неефективних рішень.

Рекомендований авторами підхід щодо здійснення оцінки потенційної синергії альянсу зі зв'язку є не фінансовим, проте можливо використовувати фінансові показники при визначенні синергетичного ефекту від функціонування альянсу за деякий період часу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.
3. Балабан В.А. О многообразных проявлениях синергии, их общности и различиях / В.А. Балабан // *Фундаментальные исследования*. – 2009. – № 5. – С. 119–121.
4. Балабан В.А. Синергия: сферы проявления и источники получения [Электронный ресурс] / В.А. Балабан // *Вестник ТГЭУ*. – 2006. – № 3. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sinergiya-sfery-proyavleniya-i-istochniki-polucheniya>.
5. Глушенко М.Е. Синергия как цель интеграции в холдингах [Электронный ресурс] / М.Е. Глушенко // *НКО «Открытая наука»*. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sinergiya-kak-tsel-integratsii-v-holdingah>.
6. Зельтень А.С. Основные направления эволюции крупных промышленных фирм в рыночной экономике / А.С. Зельтень // *Проблемы прогнозирования*. – 1995. – № 1. – С. 130–142.
7. Олянич Д.В. Закон синергии в организации [Электронный ресурс] / Д.В. Олянич // *Некоммерческое партнерство Центр дистанционного образования «Элитариум»*. – Режим доступа : [http://www.elitarium.ru/2012/10/03/zakon\\_sinergii\\_v\\_organizacii.html](http://www.elitarium.ru/2012/10/03/zakon_sinergii_v_organizacii.html).
8. Рыночная экономика: современная теория и практика управления [Электронный ресурс]. – Одесса : Наука и техника, 2003. – Т.6, вып. 6. – Режим доступа : <http://books.google.com.ua/books?id=CHRvFPZwLk4C&pg=PA316&lpg=PA316&dq>.
9. Сергеев Н.А. Объекты синергии при интеграции предприятий ЛПК / Н.А. Сергеев // *Российское предпринимательство*. – 2011. – Вып. 1, № 4(181). – С. 110–114.
10. Хасанов Р.Х. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов [Электронный ресурс] / Р.Х. Хасанов // *Проблемы современной экономики*. – 2009. – № 3(31). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784>.
11. Костылев И. Синергия при управлении ИТ в группе возможна [Электронный ресурс] / И. Костылев // *Банковское обозрение*. – 2013. – № 5(172). – Режим доступа : <http://bosfera.ru/bo/2013/05/sinergiya-pri-upravlenii-it-v-gruppe-vozmozhna>.
12. Куприянова Е.А. Синергетический эффект от слияния предприятий телекоммуникационной сферы [Электронный ресурс] / Е.А. Куприянова, А.П. Дзюрак // *Международный*

- экономический форум. – Режим доступа : <http://conference.be5.biz/r2011/1047.htm>.
13. Макаров С. ИТ и Телеком: синергия в интересах потребителя [Электронный ресурс] / С. Макаров. – LinkedIn Corporation. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/StanslavM/ss-16947022>.
  14. Синергия ИТ и телекома в корпоративном облаке: шаг в будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.comnews.ru/node/80542#ixzz30U3ybwLV>.
  15. Синергия. Коммуникативные стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://san-script-synergy.narod.ru/synergy.html>.
  16. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
  17. Синергия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cecsi.ru/coach/synergy.html>.
  18. Абасов А. Цифровой разрыв в процессе глобализации [Электронный ресурс] / А. Абасов. – Режим доступа : <http://gsf.inesnet.ru/?p=248>.
  19. Яцкевич І.В. Оцінка ефекту синергії альянсу / І.В. Яцкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 33–38.
  20. Яцкевич І.В. Синергія функціонування альянсу / І.В. Яцкевич // Вісник тернопільського національного університету. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – № 5. – С. 372–376.
  21. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика : учебное пособие [для вузов] / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.

УДК 334.722

**Ярмолович Ю.Р.**  
кандидат технических наук,  
старший преподаватель кафедры морских перевозок  
Одесской национальной морской академии

**Ярмолович Д.Ю.**  
аспирант  
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований  
Национальной академии наук Украины

## ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ (ФРАХТОВЫЙ РЫНОК)

Статья посвящена выявлению и учету особенностей планирования, создания и развития брокерских компаний, работающих на открытом фрахтовом рынке. Рассмотрены типовая структура компании и направления деятельности, возможности сокращения расходов компании на этапе становления.

**Ключевые слова:** фрахтование, фрахтовый брокер, бизнес-план, фрахтовый рынок.

**Ярмолович Ю.Р., Ярмолович Д.Ю. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ БРОКЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ (ФРАХТОВИЙ РИНОК)**

Стаття присвячена виявленню та обліку особливостей планування, створення та розвитку брокерських компаній, які працюють на відкритому фрахтовому ринку. Розглянуто типовий склад компанії та напрями її діяльності, можливості скорочення витрат на етапі розвитку.

**Ключові слова:** фрахтування, фрахтовий брокер, бізнес-план, фрахтовий ринок.

**Yarmolovych Y.R., Yarmolovych D.Y. PECULIARITIES OF DRAWING UP BROKERAGE COMPANY BUSINESS PLAN (FREIGHT MARKET)**

The article is devoted start up, planning and development of a brokerage company in an open freight market. The structure of the company has been investigated together with the line of its activity. The possibilities of costs saving at the stage of development, as well as typical composition of the company have been evaluated.

**Keywords:** freight, freight broker, business plan, freight market.

**Постановка проблемы.** При создании компаний, основной деятельностью которых является фрахтование тоннажа, возникает необходимость учета ряда особенностей, присущих этому виду деятельности в условиях открытого фрахтового рынка.

**Анализ последних исследований и публикаций.** На сегодняшний день существует множество публикаций, посвященных тематике фрахтования морских судов, принципам построения и развития брокерских компаний. Представляют интерес работы авторов А.Г. Левицкого, Р.Р. Оберга, Н.А. Фафурина, Ю.Г. Гудина, Л.В. Моисеева, Г.Е. Гуревича, Э.Л. Лимонова. Из последних исследований можно отметить работы таких исследователей как Забелин В.Г., I. Gorton, M. Stopford и многих других, которые осветили рыночные, экономические, правовые и хозяйственные стороны деятельности брокерских компаний.

**Целью** данной статьи является изучение современного состояния фрахтового рынка Украины, оценка возможностей создания брокерской компании и выхода ее на рынок, определение перспектив развития компании, выработка рекомендаций по ее организационной структуре, рекомендаций по расширению клиентской базы.

**Изложение основного материала исследования.** Фрахтовые брокерские компании являются коммерческими предприятиями, сориентированными на получение прибыли от предоставления услуг по отфрахтовке морских судов. При составлении бизнес-планов определенную сложность представляют обоснование плана управления персоналом и маркетинговое исследование рынка [1; 2]. Можно выделить два основных варианта работы на фрахтовых рынках:

1. Самостоятельная работа на открытом фрахтовом рынке – свободный поиск клиентов. С помощью

открытых ресурсов [3; 4; 5], платных интернет-площадок [6; 7], используя личные профессиональные контакты сотрудников, брокерская фирма ищет клиентов – работодателей, судовладельцев, фрахтователей, продавцов и покупателей грузов, предлагая свои услуги и обеспечивая выполнение заявок. Самостоятельные брокерские компании также постоянно просматривают рынки в поисках подходящих запросов, при возможности циркулируя сообщения, предлагая свои услуги на конкурентной основе. В процессе выполнения заявок стараются зарекомендовать себя с лучшей стороны, демонстрируя высокий профессионализм и предлагая постоянное сотрудничество. Конечная цель таких фирм – договориться о долгосрочном сотрудничестве и статусе эксклюзивного брокера. Начинать свою деятельность такая компания может в ограниченном составе при наличии минимального объема заказов. В процессе развития планируется увеличение количества фиксаций, привлечение дополнительных сотрудников, создание нескольких взаимосвязанных отделов. Крупные брокерские компании заключают сотни сделок в год. Экономической базой их деятельности является брокерская комиссия.

2. Работа в составе фирмы-судовладельца либо фирмы-трейдера. Здесь работают с заявками, сформированными представителями учредителей. Небольшие компании, как правило, создают фрахтовый отдел, крупные выделяют сотрудников в дочернюю фирму, сориентированную на брокерскую деятельность. Фрахтовый отдел обычно работает только с внутренними заявками, выполняя указания генеральных менеджеров, дочерняя фирма имеет большую самостоятельность. Первоочередная задача – выполнить заявки, поданные головным офисом, учредителями компании, после чего есть возможность работать с рыночными заявками. Размер фрахтового отдела судоходных и трейдерских компаний зависит от количества судов, находящихся в оперировании либо от грузооборота фирмы, и на начальном этапе развития определяется учредителями. Взаимоотношения с фрахтовым подразделением строятся на основе хозрасчета. При заключении сделок брокера назначают так называемую адресную комиссию, обычно 1,25% или 2,5% от суммы фрахта. Предложение поступает на рынок с адресной комиссией и котируется остальными брокерами с прибавлением своей комиссии. Такая ситуация ограничивает возможности сторонних участников торга и дает преимущество собственным сотрудникам. Заработанные средства покрывают расходы на средства связи, аренду помещения и зарплату. Серьезной и необходимой статьей расходов являются поездки на конференции, курсы повышения квалификации, подписки на аналитические обзоры, регистрационные взносы для использования информационных ресурсов (сведения о проходе проливов, местонахождении судов, портовая информация), взносы за пользование фрахтовыми интернет площадками. Преимуществом фрахтовых отделов, работающих под эгидой судоходных компаний, является информационная база собственного флота. Важна достоверность информации, эксклюзивность, возможность долгосрочного прогнозирования позиций судов, информация об их техническом состоянии. Преимущество работы отдела в составе трейдерской компании – информация о грузовой базе, прогнозы экспорта продукции и импорта сырья, планы поставок оборудования и информация о продажных контрактах.

Следует отметить, что для предоставления высококачественных услуг на фрахтовом рынке необходимо привлечение достаточного количества высококлассных опытных специалистов, формирование коллектива, сориентированного на ведение морского бизнеса. Без достаточного количества сотрудников физически невозможно поддерживать конкурентоспособность компании, организовать круглосуточную работу офиса, квалифицированное юридическое обслуживание, ежедневный анализ состояния рынка.

Рассмотрим минимальный состав фрахтовой брокерской компании по отделам:

- брокерский отдел – несколько человек, обычно 2-4. В их обязанности входит мониторинг фрахтового рынка, отбор и оперативный анализ предложений тоннажа и грузов, составление рыночных предложений, отработка адресных запросов, ведение переписки, проведение переговоров, уторговывание ставок фрахта, составление чартеров. Этот отдел собирает и готовит материал для информационно-аналитического отдела – сведения о появлении на фрахтовом рынке новых игроков, начале котировки новых лотов, изменениях ставок, наметившихся тенденциях. Как правило, один и тот же фрахтовый брокер ведет сделку от начала и до подписания чартера, при необходимости привлекая другие отделы – чаще всего юридический. Работа брокерского отдела оперативная, требует постоянного контроля над ситуацией, готовности к своевременной отработке запросов, самостоятельной выработке решений. Особо напряженная ситуация возникает при завершении переговоров и при работе со «спотовыми» (spot) грузами или судами, когда счет идет на минуты и от оперативности и скорости составления ответа зависит судьба сделки. В таком случае брокеры работают круглосуточно, ведут переговоры с помощью мобильной связи, мобильного интернета, стараясь ускорить обмен информацией. После согласования фрахтовой ставки и всех условий чартера фиксация подтверждается обеими сторонами в письменном виде (обычно по электронной почте). Брокер составляет чартер, подписывает его, ставит оригинальные печати, направляет партнеру сканированные копии электронной почтой, а оригиналы курьерской службой. В сложных случаях, при работе с незнакомыми компаниями, чартер может быть направлен для согласования в юридический отдел. Важная задача фрахтовых брокеров – наем агентов, тальманов и сюрвейеров в портах погрузки и выгрузки. Опытные брокеры подключают сотрудников аналитического отдела и создают список компаний, о которых имеются положительные отзывы коллег, с которыми имеется опыт успешного сотрудничества. От них, по окончании погрузки и выгрузки, поступает пакет документов, являющийся основой для взаиморасчетов и необходимый для дальнейшей работы брокерской компании: копии грузовых документов, сюрвейерские отчеты, письма-протесты, нотисы о готовности к грузовым операциям, акты учета стояночного времени, генеральные акты. Все эти документы, вместе с оригиналом чартера и контактными данными всех компаний и лиц, задействованных в перевозке, брокер передает в отдел постфиксинга.

- отдел постфиксинга – обычно состоит из 1-2 человек. По завершении рейса в этот отдел передается пакет документов из брокерского отдела – чартер, копии переписки с принципалами, копии грузовых документов. Задача отдела постфиксинга – проверить наличие необходимых для завершения сделки

документов, собрать недостающие документы, на основании условий чартера, акта учета стояночного времени и других документов составить акт учета стальнойное время [8], рассчитать фрахт, диспач (или демередж, в зависимости от того, как было использовано отведенное судну стальнойное время, и, рассчитав величину брокерской комиссии, передать документы в финансовый отдел. В случае необходимости получения разъяснений либо дополнительной информации привлекается брокер, заключивший сделку. Возможно направление дополнительных запросов сюрвейерам, агентам, стивидорам, принципалам. Иногда возникает необходимость обратиться к портовым властям за получением дополнительных сведений. Чаще всего это справки от местных метеослужб о состоянии погоды на момент выполнения рейса, допустимых осадках у причалов, сведения об объявлении и отмене ледовой кампании, особенностях законодательства стран портов захода, местных обычаях. Иногда местное законодательство отличается от международной морской практики либо правила перевозки грузов и требования к судну отличаются от международных требований. Окончательная сумма выплат согласовывается с контрагентом, и в случае подтверждения с его стороны (чаще в электронном виде) весь пакет документов с расчетом фрахтовой комиссии (за фрахт, диспач или демередж), обоснованием и подтверждающими документами передается в финансовый отдел.

- финансовый отдел, как правило, состоит из 1-2 человек, бухгалтера и финансистов. Обычно выделяется сотрудник, отвечающий за работу с местными контролирующими фискальными органами и отдельный сотрудник для работы с принципалами. Поступившие из отдела постфиксинга документы обрабатываются, данные заносятся в электронную базу данных [9], необходимый пакет подготавливается для подачи в фискальные органы для проверки. На основании полученных документов и расчетов выставляются счета и формируется набор документов для отправки принципалу курьерской службой доставки: расчет фрахтовой комиссии (за фрахт, диспач или демередж) с обоснованием и подтверждающими документами, финальный счет, акт сверки взаиморасчетов (если с одним и тем же принципалом заключены несколько сделок).

В случае возникновения разногласий и споров о величине комиссии, диспача либо демереджа извещают юридический отдел и брокера, ведущего сделку.

В задачи финансового отдела входит также обязанность отслеживать изменения финансового законодательства и приводить деятельность компании в соответствии с изменившимися требованиями.

- юридический отдел – как правило, в юридическом отделе работает один специалист, обладающий опытом в области международного морского права. Его задача – защищать экономические интересы компании в правовом поле. Обычно конфликт интересов начинает проследиваться уже в процессе выполнения рейса – возникают разногласия, выходящие за рамки «рабочих» вопросов, стороны обмениваются письмами протеста, отказываются признавать правомочность документов, представленных друг другу, выдвигают финансовые требования. Если конфликт не разрешен к завершению перевозки, контрагент отказывается подтвердить сумму брокерской комиссии, демереджа, задерживает их выплату, есть смысл привлечь юриста. Его задача – изучить документы, предоставленные брокерским отделом, отделами постфиксинга

и финансовым, при необходимости запросить и собрать дополнительную информацию по существу вопроса, проанализировать ситуацию и предложить пути решения руководству компании. Иметь в штате морского юриста может себе позволить только крупная и успешная компания с большими оборотами. Маленькие компании при необходимости либо привлекают сторонних специалистов, либо прибегают к консультациям юридических компаний. Обычно юристы работают с юридическим отделом контрагента. В большинстве спорных случаев, даже при шансах доказать свою правоту, преимущество отдается компромиссным решениям. Такие решения не только позволяют решить основную задачу (получения заработанных денег) в сжатые сроки, но и дают возможность сохранить отношения с контрагентом и укрепляет репутацию фирмы на рынке. Длительные разбирательства редко приводят к положительным результатам.

- аналитико-информационный отдел – 1-2 человека. Отдел занимается сбором коммерческой информации, обзором рынков сбыта, поиском новых партнеров. Он контактирует с брокерским отделом в рамках сбора и анализа оперативной информации, с финансовым и юридическим отделами в рамках слежения за изменениями законодательства. Сотрудники этого отдела участвуют в конференциях, встречаются с партнерами, настоящими и перспективными. Задача отдела – готовить материалы для участия в тендерах, отслеживать программы гуманитарной помощи, следить за тенденциями в изменении цен на топливо, сдачи судов на слом, стоимости нового и вторичного тоннажа. Аналитико-информационный отдел вырабатывает долгосрочную политику компании, прогнозирует спад и оживление производства, изменения спроса и предложения на сырье и материалы, пытается учесть влияние военно-политические и социальные факторы, прогнозы на урожай, повышение таможенных пошлин, решения правительства, введение квот, лицензирования, постановления ООН об оказании гуманитарной помощи и просчитывает их влияние на тенденции фрахтового рынка.

В компаниях, выходящих на рынок, возникает желание совместить перечисленные выше функции с целью сокращения расходов на персонал. Минимальный состав брокерского отдела (компании) может быть доведен до одного сотрудника. Такие компании тоже работают на рынке, правда, менее успешно, чем большие.

Таблица

Структурная схема отделов брокерской компании

Брокерский	Оперативный обзор фрахтового рынка, оперативная работа с клиентами, торги, заключение чартеров.
Постфиксинг	Обработка рейсовой документации, расчет комиссии, подготовка документов для передачи в финансовый отдел.
Финансовый	Проведение финансовых операций, подготовка отчетности для фискальных органов.
Юридический	Защита интересов компании в правовом поле, консультирование отделов компании по юридическим вопросам.
Аналитико-информационный	Сбор и аналитическая обработка информации, участие в профессиональных конференциях, выработка рекомендаций.

Главная особенность при составлении бизнес-плана создания и развития брокерской компании состоит в сложности достоверной оценки наличия клиентуры, судовладельцев и фрахтователей. Долгосрочные (более года) прогнозы малодостоверны. Фрахтовый рынок изменчив, вся информация представляет коммерческую тайну и не разглашается.

Следующей особенностью фрахтового рынка является довольно жесткая конкуренция при традиционно одинаковой стоимости услуги для всех компаний (брокерская комиссия обычно составляет 1,25%-2,5% от всех выплат). Попытка повышения брокерской комиссии приводит к отказу клиентов от сотрудничества с брокером.

Третьей особенностью, которую необходимо учесть при составлении бизнес-плана, является то, что снижение стоимости услуг фрахтового брокера для клиентов менее важно, чем надежность и качество услуг. Ошибка и низкая квалификация брокера обойдутся клиенту намного дороже, чем дополнительное вознаграждение.

В условиях жесткой конкуренции развитие компании и увеличение объема продаж возможно либо за счет вытеснения конкурентов, либо за счет сотрудничества с входящими в рынок новыми игроками, фрахтователями либо судовладельцами.

При составлении бизнес-плана следует учитывать дополнительные расходы не только на деятельность по привлечению новых клиентов, но и на работу по расширению запросов старых клиентов.

Брокерская деятельность тесно связана с судовым агентированием, экспедированием, деятельностью стивидорных компаний. При составлении бизнес-плана следует учесть необходимость сотрудничать с такими компаниями в сфере обмена информацией.

#### **Выводы проведенного исследования:**

1. При оценке наличия клиентуры на начальном этапе необходимо руководствоваться краткосрочными прогнозами местных рынков, ориентироваться на собственную клиентскую базу и клиентскую базу сотрудников компании.

2. Следует работать с минимальной брокерской комиссией, четко придерживаясь международ-

ных норм и стандартов обслуживания принципала, вовремя обрабатывая запросы и наглядно защищая только его интересы.

3. Брокерская фирма должна проявлять инициативу в вовлечении новых клиентов в перевозку, например, предлагать трейдерам, производителям, дистрибьюторам, работающим на базах FOB или CPT организовать доставку до места назначения, CIF[10]. Следует указать, что кроме возможности дополнительных заработков такое предложение несет в себе определенные риски для клиента. Возникает дополнительный объем работ, требующий соответствующих расходов, организационных мероприятий, привлечения дополнительного персонала. При неблагоприятных обстоятельствах это может привести к возникновению затруднений, таких как задержки с подачей судна, доставкой груза, споры о качестве и количестве доставленного груза, вопросы контроля качества дополнительно предоставляемых услуг. При этом следует указать, что квалификация компании позволяет преодолеть эти затруднения и успешно их преодолеть.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Михайлова В.А. Загрузка балкерного флота: перспективы для Черноморья // Порты Украины. – 2012. – № 6(118).
2. Павлюк Н.П. Риск – остаться без загрузки // Порты Украины. – 2012. – № 4(116).
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.searates.com/>.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.steminorder.com/>.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cargoequipmentexperts.com/home.asp>.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cargoyellowpages.com/en/estonia/tallinn/website-freight-platform-global-freight-market-33178.html>.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.balticexchange.com/>.
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bimco.org/>.
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://odessa.1cbit.ua/school/education/82935/>.
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.umniylogist.ru/poleznoe/handbook/inkoterms-2010.html>.



УДК 65.011.7

Яшкіна Н.В.  
кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Українського державного хіміко-технологічного університету

Лебідь О.В.  
магістр  
Українського державного хіміко-технологічного університету

## НЕЧІТКО-МНОЖИННИЙ МАТРИЧНИЙ МЕТОД ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена аналізу і порівнянню різних моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. Запропоновано використання нечітко-множинного матричного методу як оптимальної моделі прогнозування ймовірності банкрутства. Розрахунки апробовані на державному підприємстві «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», що спеціалізується на виробництві сучасної ракетно-космічної техніки.

**Ключові слова:** банкрутство, моделі прогнозування ймовірності банкрутства, нечітко-множинний матричний метод.

### Яшкина Н.В., Лебедь Е.В. НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННЫЙ МАТРИЧНЫЙ МЕТОД ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу и сравнению различных моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия. Предложено использование нечетко-множественного матричного метода как оптимальной модели прогнозирования вероятности банкротства. Расчеты апробированы на государственном предприятии «Производственное объединение «Южный машиностроительный завод им. А.М. Макарова», специализирующемся на производстве современной ракетно-космической техники.

**Ключевые слова:** банкротство, модели прогнозирования вероятности банкротства, нечетко-множественный матричный метод.

### Yashkina N.V., Lebid O.V. FUZZY SET MATRIX METHOD OF DIAGNOSTICS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS

This article analyzes and compares different models to predict the probability of bankruptcy. It is proposed the use fuzzy set-matrix method as the optimal model predicting the probability of bankruptcy. Calculations have been tested at the state enterprise "Production Association "Southern Machine-Building Plant named after A.M. Makarov" specializing in the production of modern rocket and space technology.

**Keywords:** bankruptcy, bankruptcy probability prediction model, fuzzy set matrix method.

**Постановка проблеми.** Банкрутство – невідворотне явище будь-якого сучасного ринку, який використовує неспроможність як ринковий інструмент перерозподілу капіталів і відображає об'єктивні процеси структурної перебудови економіки. Актуальність і практична значущість дослідження обумовлені тим, що, по-перше, на даний час в українській економіці ключовою проблемою є криза неплатежів, а по-друге, в умовах масової неплатоспроможності особливого значення набувають заходи щодо запобігання кризових ситуацій, а також відновлення платоспроможності підприємства та стабілізації його фінансового стану. Наявність значної кількості публікацій за даною тематикою підтверджує інтерес до діагностування банкрутства, але існує необхідність пошуку і впровадження методів, що використовують окрім кількісних якісні фактори та передбачають урахування неточної інформації щодо значень деяких факторів, що й виявило спрямованість цього дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Кризовий стан економіки України підвищив увагу до діагностування банкрутства, оскільки саме своєчасне передбачення кризового стану підприємства дозволяє прийняти, узгодити й реалізувати управлінські рішення щодо впровадження дієвих заходів оздоровлення фінансового стану суб'єктів господарювання. Нині існує достатня кількість досліджень щодо діагностування банкрутства. Так, найбільш відомими є праці Е. Альтмана, І.Т. Балабанова, М.І. Іванової, Д.М. Потьомкіна, О.О. Терещенко, Т.І. Тесленко, Т. Тоффлера, В.Т. Савчука, які відрізняються тео-

ретично-практичними підходами до діагностування ймовірності настання банкрутства, кількістю аналітичних коефіцієнтів, що використовуються для передбачення можливих ускладнень у фінансовій діяльності підприємств. Не дивлячись на існування численних підходів до визначення фінансової нестабільності підприємства, результати оцінювання дуже часто дають розбіжні результати [1], що підтверджує актуальність дослідження та вимагає використання дієвих, сучасних методів діагностування банкрутства, заснованих як на кількісних, так і на якісних факторах.

**Постановка завдання.** На сучасному етапі розвитку української економіки на перший план виходять проблеми, пов'язані з виявленням несприятливих тенденцій розвитку підприємства, вибору методів діагностування банкрутства, які окрім кількісних та якісних факторів передбачають урахування неточної інформації щодо значень деяких факторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існує достатня кількість підходів, що дозволяють прогнозувати фінансову кризу підприємства, які відрізняються між собою багатьма класифікаційними ознаками. Особливої уваги заслуговує порівняльна характеристика основних методик прогнозування банкрутства, наведена Ю.А. Осирко [2]. Крім загальної характеристики, автор розглянув переваги і недоліки кожного методу (табл. 1).

Більшість методик, що використовується на даний час сучасними українськими підприємствами, є запозиченими концептуальними пропозиціями західних науковців. Зарубіжні вчені-науковці отри-

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика основних методик прогнозування банкрутства [2]

Метод прогнозування	Переваги	Недоліки
<b>1. Статистичний метод (імовірнісна оцінка)</b>		
1.1 Двофакторна модель Альтмана	1) простота і можливість застосування при обмеженій інформації	1) неможливість використання у вітчизняних умовах; 2) немає всебічної фінансової оцінки, відхилення від реалій; 3) точність розрахунків залежить від вихідної інформації при побудові моделі, помилка прогнозу $\pm 0,65$
1.2 П'ятифакторна модель Альтмана	1) у першому наближенні можливо розділити господарюючі суб'єкти на потенційних банкрутів і не банкрутів; 2) точність розрахунків залежить від прогнозованого періоду часу: 1 рік – 95%, 2 роки – 83%	1) область застосування обмежена (тільки великі компанії з котируються акціями); 2) не враховує вплив рентабельності; 3) за своїм змістом це показник рентабельності капіталу (активів)
1.3 Чотирьохфакторна модель Таффлера	1) дозволяє відстежувати діяльність компанії в часі (моменти занепаду й відродження)	1) область застосування обмежена (тільки для компанії, акції яких котируються на ринку); 2) точність розрахунків залежить від вихідної інформації при побудові моделі
1.4 Система показників Бівера для діагностики банкрутства	1) дозволяє визначати «рейтинг ризику банкрутства»; 2) прогноз банкрутства не тільки за кількістю, але і по тимчасовому характеру	1) вагові коефіцієнти для ключових показників моделі не передбачені; 2) комплексний показник не ймовірності банкрутства не розраховується
1.5 Рейтингове число Сайфуліна і Кадикова	1) застосування в цілях класифікації підприємств за рівнем ризику	1) не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємств в зону неплатоспроможних; 2) не враховує галузевої приналежності підприємства
<b>2. Метод експертних оцінок</b>		
2.1 Багатокритеріальна модель	1) розробляється для конкретної організаційної системи, за участю його працівників, 2) має широке застосування, для різних рівнів управління; 3) оперативна і висока продуктивність отримання інформації для ухвалення управлінського рішення	1) залежить від кваліфікації учасників розробки моделі (вплив людського фактора); 2) залежить від знань і досвіду експерта (вплив інтуїтивних характеристик)
<b>3. Метод аналогій</b>		
3.1 Модель «життєвий цикл проекту»	1) проект розглядається як «живий» організм, що має певні стадії розвитку; 2) можливість оцінити кожен етап, виявити причини небажаних наслідків, розподілити і оцінити ступінь ризику	1) використовується для визначення ризиків нових проектів; 2) на практиці важко зібрати відповідну інформацію
<b>4. Метод оцінки фінансового стану</b>		
4.1 Інтегральна бальна оцінка	1) системна, детальна характеристика неплатоспроможності, заснована на структурі балансу	1) можливість отримання недостовірної інформації по завуальованій бухгалтерської звітності; 2) на практиці важко зібрати інформацію для порівняння
4.2 Аналіз фінансових потоків (Дж. Ван Хорн)	1) можливість отримання недостовірної інформації за «сірою» бухгалтерською звітністю; 2) на практиці важко зібрати інформацію для порівняння.	1) у сучасних умовах важко запланувати надходження грошових коштів і виплат на тривалий період
4.3 Ціна підприємства	1) на прихованій стадії банкрутства починається непомітне зниження даного показника через несприятливі тенденції як всередині, так і поза підприємством	1) прогноз очікуваного зниження ціни вимагає аналізу перспектив прибутковості і процентних ставок; 2) вимоги до прогнозу ціни підприємства на найближчу та довгострокову перспективу
4.4 Багатофакторна модель	1) можливість визначення впливу використання кожного ресурсу підприємства (праця, матеріали, сировина) на прибуток; 2) можливість оперативно узгоджувати управлінське рішення і будувати прогноз різних варіантів	1) важко запланувати обсяг надходження грошових коштів з достатнім ступенем точності, обсяг майбутніх виплат на тривалу перспективу; 2) на підприємстві відсутні необхідні дані для аналітичного обліку
<b>5. Метод доцільності витрат</b>		
5.1 Поріг рентабельності і виробничий левиредж.	1) оцінює вплив внутрішніх факторів (витратного механізму) на фінансову стійкість; 2) дозволяє визначити нижній граничний розмір випуску продукції, при якому прибуток дорівнює нулю; 3) показує ступінь впливу постійних витрат на прибуток при змінах обсягу виробництва; 4) спосіб виявлення підприємств, що мають великі обсяги виробництва і збуту та стійкий попит на свою продукцію	1) для вітчизняних підприємств цей метод не є офіційно рекомендованим, у зв'язку з чим він поки використовується для прогнозних розрахунків ціни й прибутку

мали вагомі результати в даній сфері, проте використання даних методик в Україні ускладнено через непередбачені зміни ринкових умов, в яких функціонують національні підприємства [3]. Розглянуті у таблиці 1 методики діагностики банкрутства мають низку недоліків, що ускладнюють можливість їх застосування в умовах функціонування вітчизняних підприємств.

По-перше, двох- та трьохфакторні моделі є недостатньо точними, оскільки точність прогнозування збільшується при умові врахування більшої кількості факторів. По-друге, моделі Е. Альтмана і У. Бівера містять значення вагових коефіцієнтів і граничних значень комплексних та окремих показників, які розраховані на основі американських аналітичних даних шістдесятих і сімдесятих років минулого сторіччя, що не відповідає сучасній економічній ситуації в Україні. Дані коефіцієнти можуть бути розраховані на основі статистичних даних українських підприємств-банкрутів, але з урахуванням специфіки національної економіки. По-третє, існуючі відмінності у специфіці економічної ситуації в країнах з розвиненими ринковими відносинами і Україною впливають і на сам набір фінансових показників, що використовуються у моделях діагностування банкрутства.

Основним недоліком моделі Альтмана є її емпіричний характер. Крім того, наведені коефіцієнти повинні різнитися для окремих галузей промисловості. Для українських підприємств модель Альтмана не дає точних прогнозів через недостовірну інформацію про фінансовий стан підприємств, що діагностуються. Саме тому оцінка ймовірності банкрутства повинна здійснюватися в умовах невизначеності, неповноти вихідної інформації з використанням нечітко множинного матричного методу.

Основні переваги нечітко-множинного матричного методу полягають у можливості використання крім кількісних, якісних факторів та передбачають врахування неточної інформації щодо значень деяких факторів.

Використання цього методу здійснюється у кілька етапів.

Перший етап: вибір системи фінансових показників діагностики банкрутства. У таблиці 2 наведені показники та розрахунок їх значення для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р.

Другий етап: визначення значущості показників у загальній оцінці. Присвоїмо кожному показнику  $x_i$  рівень його значущості –  $r_i$ . Щоб оцінити цей рівень, потрібно розташувати усі показники за порядком зменшення значущості так, щоб виконувалася правило  $r_1 \geq r_2 \dots \geq r_n$

$$r_1 > r_2 > r_3 > r_4 > r_5 > r_6;$$

$$x_1 > x_2 > x_3 > x_4 > x_5 > x_6;$$

Якщо система показників проранжована в порядку зменшення їх значущості, то значущість  $i$ -го показника  $r_i$  варто визначати за правилом Фішберна [4]:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N} \quad (1)$$

$$r_1 = 2(1-1+1) \setminus (1+1)1 = 2 \setminus 2 = 1$$

$$r_2 = 2(2-2+1) \setminus (2+1)2 = 2 \setminus 6 = 1 \setminus 3$$

$$r_3 = 2(3-3+1) \setminus (3+1)3 = 2 \setminus 12 = 1 \setminus 6$$

$$r_4 = 2(4-4+1) \setminus (4+1)4 = 2 \setminus 20 = 1 \setminus 10$$

$$r_5 = 2(5-5+1) \setminus (5+1)5 = 2 \setminus 30 = 1 \setminus 15$$

$$r_6 = 2(6-6+1) \setminus (6+1)6 = 2 \setminus 36 = 1 \setminus 18$$

Третій етап: якісне розпізнавання рівня показників (табл. 3). Розпізнавання рівня показника – найбільш складний етап діагностування банкрутства, оскільки має високий ступінь суб'єктивізму і залежить від досвіду експерта. Значення  $i$ -го показника може потрапити лише в одні умовні межі розмежування.

У таблиці 4 наведена матриця якісного розпізнавання рівня показників для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р. При правильному заповненні таблиці 4 сума усіх рядків повинна дорівнювати 1. Табл. 4 може використовуватися як фінансова карта підприємства, на

Таблиця 2

Система фінансових показників діагностики банкрутства та розрахунок їх значення для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р.

Шифр показника $x_i$	Найменування показника $x_i$	Формула розрахунку	Значення $x_i$ в $i$ -м період ( $x_{i,i}$ )
$x_1$	коефіцієнт автономії	відношення власного капіталу до валюти балансу	0,082383
$x_2$	коефіцієнт забезпеченості	відношення чистого оборотного капіталу до оборотних активів	0,975042
$x_3$	коефіцієнт проміжної ліквідності	відношення суми грошових коштів та дебіторської заборгованості до короткострокових пасивів	0,3651
$x_4$	коефіцієнт абсолютної ліквідності	відношення суми грошових коштів до короткострокових пасивів	0,012
$x_5$	середньорічна оборотність всіх активів	відношення виручки від реалізації до середньої за період вартості активів	0,4377
$x_6$	рентабельність всього капіталу	відношення чистого прибутку до середньої за період вартості активів	0,196544

Таблиця 3

Матриця якісного розпізнавання рівня показників

Найменування показника	Рівень показника				
	дуже низький	низький	середній	високий	дуже високий
$x_1$	$l_{11}$	$l_{12}$	$l_{13}$	$l_{14}$	$l_{15}$
$x_2$	$l_{21}$	$l_{22}$	$l_{23}$	$l_{24}$	$l_{25}$
$x_3$	$l_{31}$	$l_{32}$	$l_{33}$	$l_{34}$	$l_{35}$
$x_4$	$l_{41}$	$l_{42}$	$l_{43}$	$l_{44}$	$l_{45}$
$x_5$	$l_{51}$	$l_{52}$	$l_{53}$	$l_{54}$	$l_{55}$
$x_6$	$l_{61}$	$l_{62}$	$l_{63}$	$l_{64}$	$l_{65}$

Примітка:  $l_{ij}$  дорівнює «1», якщо поточний рівень показника відповідає границям розмежування; «0» – у всіх інших випадках

якій відзначені успіхи і недоліки фінансової політики підприємства.

Таблиця 4  
Матриця якісного розпізнавання рівня показників для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р.

Найменування показника	Рівень показника				
	дуже низький	низький	середній	високий	дуже високий
$x_1$	1	0	0	0	0
$x_2$	0	1	0	0	0
$x_3$	1	0	0	0	0
$x_4$	1	0	0	0	0
$x_5$	0	0	0	1	0
$x_6$	0	0	0	1	0

Четвертий етап: побудова комплексного фінансового показника. Для отримання комплексного фінансового показника необхідно виконати подвійне групування даних таблиці 4 за формулою (2):

$$W\&M = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (2),$$

де  $g_j = 0,1*j$ .

$$g_1=0,9-0,2*(1-1)=0,9$$

$$g_2=0,9-0,2*(2-1)=0,7$$

$$g_3=0,9-0,2*(3-1)=0,5$$

$$g_4=0,9-0,2*(4-1)=0,3$$

$$g_5=0,9-0,2*(5-1)=0,1$$

$$V\&M=(0,1*3/6+0,3*1/6+0,5*0/6+0,7*2/6+0,9*0/6)=0,33$$

Так, чим вищий рівень показника V&M, тим стабільніший фінансовий стан підприємства.

П'ятий етап: висновок про фінансовий стан підприємства і про рівень ризику банкрутства. У таблиці 5 наведено інтервал значень рівня комплексного показника V&M та відповідний висновок щодо вірогідності ризику банкрутства.

За даними розрахунками, для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р. ризик банкрутства високий, оскільки значення показник V&M дорівнює 0,33. Наведена методика може бути рекомендована до використання керівництвом промислових підприємств, оскільки запропонована матриця легко адаптується до особли-

Таблиця 5  
Граничні інтервали значень рівня комплексного показника V&M

Інтервал значень V&M	Вірогідність ризику банкрутства
0 – 0,2	Граничний ризик банкрутства
0,2 – 0,4	Ступінь ризику банкрутства висока
0,4 – 0,6	Ступінь ризику банкрутства середня
0,6 – 0,8	Низький ступінь ризику банкрутства
0,8 – 1,0	Ризик банкрутства незначний

востей їх функціонування і передбачає використання експертної оцінки при ранжуванні показників діагностування банкрутства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження наявних методик, що використовуються сучасними українськими підприємствами для діагностування банкрутства, мають низку переваг і недоліків. Однак більшість із них неприйнятні до застосування через недостовірну інформацію про фінансовий стан підприємств та постійні зміни умов функціонування усіх суб'єктів господарювання. Запропонований нечітко-множинний матричний метод діагностування банкрутства використовує окрім кількісних якісних фактори та передбачає урахування неточної інформації щодо значень деяких факторів. За проведеними розрахунками, для ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» у 2014 р. ризик банкрутства високий.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова М.І., Потьомкін Д.М. Порівняння методів діагностування банкрутства / М.І. Іванова, Д.М. Потьомкін // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 31. – Дніпропетровськ, 2009. – С. 184-200.
2. Осирко Ю.А. Методы прогнозирования возможного банкротства предприятий и оценка их эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2010/33\\_DWS\\_2010/Economics/74031.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74031.doc.htm).
3. Зайченко Ю.П. Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах / Ю.П. Зайченко. – К. : Издательский дом «Слово», 2008. – 344 с.
4. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. –М. : Наука, 1978. – 352 с.

## СЕКЦІЯ 3 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.71

**Андрейків Т.Я.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Львівської комерційної академії***Антонюк О.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту***Пірог В.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту, перший проректор  
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*

### ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасна фінансова наука базується на гіпотезі, що індивіди діють і приймають рішення, орієнтуючись передусім на максимізацію власної вигоди. Тому народногосподарські цілі, такі як економічне зростання чи повна занятість, не впливають з політичного процесу. Проведене дослідження показало, що на сьогодні не існує системного підходу до формування доходів місцевих бюджетів, а їх роль у суспільних фінансах визначається політичними та економічними циклами. Позитивні зрушення у напрямі посилення ролі місцевих бюджетів були зумовлені не відповідною державною політикою, а об'єктивним зростанням доходів бюджетів внаслідок сприятливої економічної кон'юнктури, яке припинилося з настанням економічної кризи.

**Ключові слова:** бюджетний процес, місцевий бюджет, місцеві податки, бюджетні витрати, бюджетна політика.

### Андрейків Т.Я., Антонюк О.І., Пірог В.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Современная финансовая наука базируется на гипотезе, что индивиды действуют и принимают решение, ориентируясь прежде всего на максимизацию собственной выгоды. Поэтому народнохозяйственные цели, такие как экономический рост или полная занятость, не вытекают из политического процесса. Проведенное исследование показало, что сегодня не существует системного подхода к формированию доходов местных бюджетов, а их роль в общественных финансах определяется политическими и экономическими циклами. Позитивные сдвиги в направлении усиления роли местных бюджетов были предопределены не соответствующей государственной политикой, а объективным ростом доходов бюджетов в результате благоприятной экономической конъюнктуры, которое прекратилось с наступлением экономического кризиса.

**Ключевые слова:** бюджетный процесс, местный бюджет, местные налоги, бюджетные расходы, бюджетная политика.

### Andreikiv T.Ya., Antoniuk O.I., Piroh V.V. THE FORMATION OF LOCAL BUDGETS: THE SOCIO-ECONOMIC ASPECT

Modern financial science is based on a hypothesis that individuals operate and make decision, aimed foremost at maximization of their own benefit. Therefore, the aims pertaining to national economy, such as an economy growth or complete employment, do not originate from a political process. The conducted research rationed that for today there is no system approach to formation of profits of local budgets and their role in public finances is determined by political and economic cycles.

Positive changes in direction towards strengthening the role of local budgets were predefined not by the proper public policy, but by objective growth of profits of budgets, as a result of the favourable economic market condition, which was halted with the economic crisis.

**Keywords:** budgetary process, local budget, local taxes, budgetary charges, fiscal policy.

**Постановка проблеми.** Процес соціально-економічної та політичної трансформації українського суспільства на шляху від держави з командно-адміністративною системою до демократичної супроводжується змінами у підходах до формування бюджету. За умов командної економіки бюджетний процес відбувався жорстко централізовано, а використання бюджетних коштів визначалося народногосподарськими цілями. Місцеві бюджети формувалися строго ієрархічно від вищої до нижчої ланки, не відіграючи активної самостійної ролі. В умовах демократії бюджет формується під дією механізму суспільного вибору та визначається чинниками не лише економічного, а й суспільно-політичного характеру. Прийняття бюджетних рішень спрямоване на задоволення індивідуальних потреб, а не колективних інтересів. Це і визначає вагому роль місцевих бюдже-

тів в умовах демократії. Трактують суті місцевих бюджетів сучасною вітчизняною наукою не враховує нових політико-інституційних та економічних реалій, що є однією з причин недостатньої ефективності розв'язання проблем функціонування бюджетної системи, не дивлячись на значну кількість публікацій з означеної проблематики, а також проведення реформ у бюджетній сфері [3].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних вчених, що займаються проблемами функціонування місцевих бюджетів, варто назвати О.І. Барановського, В.М. Федосова, В.М. Опаріна, Ю.І. Єханурова, О.П. Кириленко, Т.В. Жибер, В.І. Кравченко та ін. Питання фінансового забезпечення місцевих бюджетів вивчають О.О. Сунцова, І.О. Луніна, І.Б. Чікіта та ін. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів присвячено праці бага-

твоя вітчизняних учених-економістів: І.В. Алексєєва, А.Є. Буряченка, О.Д. Василика, Л.К. Воронова, М.А. Гапонюка, К.Ф. Ковальчука, Н.В. Кучкова, А.А. Нечая, Ю.В. Петренка, О.Д. Рожка, Т.М. Реви, Л.А. Савченка та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, не вирішеними залишаються питання щодо ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів.

**Постановка завдання.** Складність і багатоаспектність низки теоретичних і практичних питань формування місцевих бюджетів в умовах демократизації суспільства, об'єктивна необхідність їх наукового осмислення і комплексного аналізу визначили вибір теми, мету та завдання дослідження.

**Виклад основних результатів дослідження.** Розгортання соціально-економічних перетворень в Україні, стрімке зростання відкритості її економіки та посилення конкурентної боротьби на національному та міжнародних ринках створили умови, за яких формування в Україні, як однієї з найбільших держав Європи, сучасного громадянського суспільства та конкурентоспроможної динамічної економіки європейського зразка – практично єдиний шлях збереження національної політичної й суспільної ідентичності та єдності. Альтернативою може бути лише вихід нашої держави з лав суб'єктів світової геополітики, фрагментація її між сферами впливу основних регіональних сил, занепад національної економіки та соціальні катаклізми. І тут основне місце належить місцевим бюджетам.

Як свідчить аналіз літературних джерел, традиційні для вітчизняної науки погляди на категорію «бюджет» базуються на класичному аналізі економіки суспільного сектору та виходять з уявлень, що держава прагне максимізувати суспільний добробут. За командно-адміністративної системи колективні (суспільні) інтереси протиставлялися індивідуальним [5]. Вважалося, що централізовані рішення виражають інтереси всього суспільства та дозволяють реалізовувати вимоги глобального оптимуму. Але держава не може бути суб'єктом економічної поведінки, оскільки певні інтереси може мати тільки індивід. Сучасна фінансова наука базується на гіпотезі, що індивіди діють і приймають рішення, орієнтуючись передусім на максимізацію власної вигоди. Тому народногосподарські цілі, такі як економічне зростання чи повна зайнятість, не впливають з політичного процесу [1]. В умовах командно-адміністративної системи прерогатива прийняття економічних рішень, не контролювана демократичними інститутами, зосереджується у одній чи кількох осіб, які використовують її для власних цілей. В умовах демократії держава виступає як сукупність інституцій, в якій індивіди виявляють свої переваги і трансформують їх у колективні рішення. Демократія не є ідеальною формою державного устрою. В умовах демократії бюджет формується під впливом суспільного вибору. При цьому домінують інтереси певної частини суспільства, що залежить від правил прийняття рішень. У малих групах можливе схвалення бюджету всіма громадянами, тобто теоретично можливим є врахування інтересів усіх індивідів [8]. За прямої демократії бюджет затверджують рішенням більшості громадян. За представницької демократії інтереси певних груп виборців представляють політики. За теорією А. Даунза, політики задовольняють переваги груп виборців не тому, що вважають їх пріоритетними з вищих міркувань, а тому,

що прагнуть особистої влади. Таким чином, суспільному вибору за умов представницької демократії притаманні певні обмеження, наслідком яких є неогрунтоване зростання бюджетів усіх рівнів [4]. Тому бюджетний процес в умовах демократії базується на таких принципах бюджетного устрою, які покликані стримувати збільшення бюджетних витрат та забезпечувати можливість суспільного контролю. Ступінь репрезентативності бюджету як на державному, так і на місцевому рівнях щодо переваг індивідів залежить від «досконалості» демократичних інституцій у певній соціально-економічній системі, яка може бути різною [10]. В умовах демократії саме місцеві бюджети забезпечують більшу репрезентативність переваг громадян за умови дотримання принципу конгруентності. Останній сприяє ефективному формуванню бюджетів (задоволенню потреб громадян за найменших можливих суспільних витрат).

Дослідження бачень вітчизняних та зарубіжних вчених щодо розуміння категорій «бюджет» та «місцеві бюджети» дозволило сформулювати визначення бюджету як інструменту здійснення владних повноважень шляхом впливу на процеси суспільного перерозподілу, який реалізується через систему економічних взаємовідносин та політичної взаємодії (демократичні інститути). Звідси «місцевий бюджет» можна вивчати з погляду дуалізму [11]. З одного боку, він виступає інструментом реалізації владних повноважень в межах певної територіальної одиниці, з іншої – є необхідною ланкою суспільного перерозподілу для максимально репрезентативного відображення переваг громадян у процесі економічних взаємовідносин та політичної взаємодії. Такий дуалістичний підхід найбільш повно відображає сутність місцевих бюджетів в умовах демократичної держави.

Місцеві бюджети мають особливі риси, а саме: по-перше, статус «місцеві бюджети» затверджується рішенням представницьких органів влади, але не має юридичного статусу закону; по-друге, сфера дії – юрисдикція місцевого бюджету поширюється на певну обмежену територію і немає жодної сили поза її межами. Сферу дії також розглядають стосовно юридичних та фізичних осіб, які працюють чи проживають на цій території; по-третє, пріоритетна соціальна спрямованість; по-четверте, наявність відносин міжбюджетного перерозподілу коштів.

Якщо проаналізувати виконання місцевих бюджетів, можна виділити такі проблеми формування місцевих бюджетів в Україні:

- висока концентрація фінансових ресурсів на державному рівні, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

- низька частка закріплених за територіями податкових платежів та головною роллю регулюючих доходів у структурі податків та зборів до місцевих бюджетів;

- наявна практика формування місцевих бюджетів, при якій збережено механізм централізованого встановлення нормативів відрахувань від бюджетотворюючих доходів, хоча вони й знаходяться у протиріччі з принципами бюджетної децентралізації;

- тенденція встановлення видатків по вертикалі бюджетної системи без відповідного підкріплення дохідної бази, що призводить до дотаційності раніше самодостатніх місцевих бюджетів.

Необхідність автономії місцевого самоврядування визначається як політично-правовою природою останнього, так і необхідністю дотримання інституційної конгруентності з метою забезпечення

репрезентативності бюджетних рішень в умовах демократії [7]. Важливою складовою інституційної самостійності є чіткий розподіл повноважень щодо доходів та видатків між рівнями влади, визначення правового статусу кожного рівня бюджету в бюджетній системі.

Загальновідомо, що бюджетний процес в умовах представницької демократії – це регламентована норма права діяльності, пов'язана зі складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів, що складають бюджетну систему України. В основі бюджетного процесу лежать потреби і переваги індивідів (також і через громади) [9]. У ході виборчого процесу інтереси індивідів-виборців трансформуються в політичні та економічні програми, які знаходять своє втілення у бюджетних показниках. Через демократичні інститути громадяни можуть впливати на прийняття рішень, які визначають структуру доходів і видатків бюджету та забезпечують надання необхідних індивідам (громаді) благ, здійснювати суспільний контроль за цим процесом. Вплив на загальнодержавний бюджетний процес мають також і державні інституції, такі як центральний банк, апарат управління, парламент і уряд [2].

Бюджетний процес ґрунтується на принципах бюджетного устрою, які визначають універсальні вимоги до формування бюджету. Більшість принципів спрямовані на обмеження неефективних бюджетних рішень і необґрунтованого зростання масштабів держави, пов'язаних зі специфікою бюджетного вибору в умовах представницької демократії.

Визначено, що важливою особливістю місцевого бюджетного процесу в Україні є його підпорядкування етапам формування бюджету держави в цілому. Це пов'язано передусім зі значними обсягами вертикального вирівнювання. Залежність процесів формування місцевих бюджетів від показників державного бюджету порушує принцип інституційної конгруентності та зменшує інституційну самостійність органів місцевого самоврядування.

Проведене дослідження показало, що на сьогодні не існує системного підходу до формування доходів місцевих бюджетів, а їх роль у суспільних фінансах визначається політичними та економічними циклами. Позитивні зрушення в напрямі посилення ролі місцевих бюджетів були зумовлені не відповідною державною політикою, а об'єктивним зростанням доходів бюджетів внаслідок сприятливої економічної кон'юнктури, яке припинилося з настанням економічної кризи.

Бюджетна політика в Україні з 2010 до 2014 р. характеризується посиленням процесів централізації. У державному бюджеті зосереджені найбільш стабільні податкові надходження та «монополізується» ефект від зростання економіки. Обсяги міжбюджетних трансфертів в цьому періоді зростають, що свідчить про подальше зниження фінансової автономії органів місцевого самоврядування [6].

Економічний розвиток більшості розвинених країн світу, як відомо, не можливий без забезпечення зростаючої ролі фінансів місцевих органів влади у вирішенні численних питань повсякденного життя. Сьогодні ця проблема є однією з ключових у процесі державного будівництва в Україні і цілком очевидно, що без стабільних і достатніх фінансових ресурсів в регіоні не може ефективно функціонувати місцева влада. Саме місцевим бюджетам на сучасному етапі розвитку країни необхідно приділяти особливу увагу, оскільки вони є гарантом соціально-еко-

Таблиця 2  
Порівняльна характеристика принципів управління традиційними та екстремальними проектами

№	Традиційне управління	Екстремальне управління
1.	Орієнтується на минуле	Орієнтується на майбутнє
2.	Змушує людей служити процесу	Змушує процес служити людям
3.	Централізовано контролює людей, процеси та інструменти	Контроль розподілений рівномірно
4.	Кидає виклик всьому світу (об'єктам, людям та часу)	Виклик кидається самому собі, своїм відносинам, своєму підходу до світу
5.	Керує	Веде за собою

номічного розвитку всіх територій нашої країни.

Таке становище певною мірою можна пояснити не використанням чи, можливо, неефективним використанням, територіальною владою наявного соціально-економічного потенціалу. Як наслідок, отримуємо невідповідність заходів державного міжбюджетного регулювання, яке здійснюється як з центру, так і на місцях, що не ґрунтується на реальних, якісних, стратегічних прогнозах.

Як свідчить проведений науковий аналіз літературних джерел, існує низка системних проблем та негативних тенденцій, які унеможливають ефективне використання бюджетних коштів. Серед них:

- тенденція до зростання питомої ваги трансфертів у доходах місцевих бюджетів;

- у структурі трансфертів переважають субвенції, розподіл яких неформалізований і непрозорий та значно диференційований в межах регіонів України. Частина видатків, на фінансування яких спрямовують субвенції, можуть бути регулярними видатками бюджетів відповідних рівнів за умови забезпечення останніх відповідними доходами, що в зменшить залежність місцевих бюджетів від центрального;

- доходи місцевих бюджетів недиверсифіковані, основну частку доходів першого кошика і податкових доходів місцевих бюджетів складає один вид надходжень – податок на доходи фізичних осіб, який залежить від економічної кон'юнктури; більшість доходів місцевих бюджетів також чутливі до зміни економічної ситуації, що впливає на зниження фінансової спроможності місцевих бюджетів в умовах кризи;

- місцеві податки не виконують функції фіскального інструменту органів місцевого самоврядування.

- внаслідок кризових явищ в економіці скорочуються неподаткові доходи місцевих бюджетів, поміж них і доходи від продажу комунальної власності та землі. Це впливає на фінансову спроможність місцевих бюджетів, в першу чергу, на можливість здійснення органами місцевого самоврядування видатків інвестиційного характеру;

- поточні видатки місцевих бюджетів зростають швидшими темпами ніж капітальні, а структура останніх неефективна. Здійснення капітальних видатків часто залежить від конкретних джерел доходів, зокрема трансфертів, і тому має місце їх постійне недофінансування, особливо зі спецфонду місцевих бюджетів [11].

**Висновки.** Доцільно було б усунути можливість затвердження місцевих бюджетів з дефіцитом коштів на фінансування делегованих державою органам місцевого самоврядування повноважень. Планування дефіциту місцевих бюджетів для виконання

власних повноважень можна здійснювати на основі чіткого визначення джерел його фінансування. Економічна стабілізація регіонів України потребує державної регіональної політики, спрямованої на підтримку розвитку інноваційного комплексу в регіонах. Важливим у державній регіональній підтримці є фінансування технологічної перебудови виробництва, спрямованої на істотне скорочення. Енергоспоживання в усіх його сферах, надання фінансових ресурсів місцевим науково-технічним програмам, що реалізують саме технологічне вдосконалення виробництва у основних енергоспоживачів: машинобудування, чорній металургії, вугільній та нафтохімічній промисловості.

Проведене наукове дослідження дало можливість зробити такі висновки і пропозиції:

– для бюджетної системи України характерні різкі коливання у структурі видатків як за економічною, так і функціональною класифікацією, зберігається система планування від досягнутого, що свідчить про відсутність чіткої стратегії економічного розвитку загалом та у витрачанні бюджетних ресурсів зокрема;

– загалом при формуванні місцевих бюджетів в Україні порушуються принципи точності, своєчасності, спеціалізації, загального забезпечення та гласності, притаманні бюджетному процесу в розвинених країнах, а їх фінансова автономія має декларативний характер. Не забезпечується також конгруентність повноважень і відповідальності на кожному рівні бюджетної системи, що в сукупності призводить до необґрунтованого зростання видатків держави в умовах представницької демократії;

– оптимізація структури дохідної і видаткової частин місцевих бюджетів внаслідок чіткого розмежування повноважень дозволить збільшити їх фінансову спроможність, підвищити децентралізацію бюджетної системи на засадах прозорого та демократичного бюджетного процесу, сприятиме відновленню інституційної конгруентності на локальному рівні та забезпеченню самостійності місцевих бюджетів в умовах держави з представницькою демократією.

В Україні трансформаційні перетворення та демократизація суспільних відносин, формування громадянського суспільства активізувало внесення змін до системи управління на місцях. Делегування владних повноважень територіальним органам влади у здійсненні господарського, соціального, культурного будівництва супроводжувалося закріпленням за ними необхідних фінансових ресурсів. Нині необхідна підтримка вітчизняного товаровиробника, сприяння розвитку фермерства, малого і середнього бізнесу,

які є основою забезпечення добробуту більшості населення країни. Це дасть змогу створити передумови для становлення та розвитку державності в суверенній країні. Крім того, треба надати більше прав місцевим органам влади у справлянні місцевих податків та запровадити дійові інструменти стимулювання приросту доходів бюджетів і посиленні зацікавленості у своєчасному та більш повному фінансуванні регіональних цільових програм розвитку (РЦПР). При цьому якісне нарощування бази приросту доходів бюджетів усіх рівнів на перспективу може стати головним у мотивації на шляху до підвищення ефективності соціально-економічного розвитку як окремих територій, так і держави в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бескид Й.М. Теоретичні засади бюджетної децентралізації: нормативна та позитивна теорія бюджетного федералізму / Й.М. Бескид // Світ фінансів. – 2007. – №4(13). – С. 116–121.
2. Бориславська О.М. Проблеми органів місцевого самоврядування у виконанні делегованих повноважень [Електронний ресурс] / О.М. Бориславська, Н.В. Янюк // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 4. – Режим доступу : [www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-01](http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-01).
3. Бюджетний кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Гальчинський А.С. Три кроки бюджетної політики [Електронний ресурс] / А.С. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 37(616). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2440/66448>.
5. Дем'янишин В.Г. Концептуальні засади місцевих бюджетів / В.Г. Дем'янишин, А.К. Малайчук // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 1(6). – С. 5–18.
6. Жибер Т.В. Бюджетний процес та його оптимізація в Україні : автореф. дис. ... кандидата екон. наук / Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – Київ, 2006. – 22 с.
7. Ісмаїлов А.Б. Міжбюджетні відносини та параметри їх вдосконалення / А.Б. Ісмаїлов // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 27–32.
8. Кириленко О.П. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 3–16.
9. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування України: проблеми становлення (1989–2001) / В.І. Кравченко. – К. : KM Academia, 2001. – 458 с.
10. Чікіта І.Б. Вдосконалення механізму формування місцевих бюджетів : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. [«Методи фінансового забезпечення стійкого економічного розвитку»], (Севастополь, 3–6 вересня 2009 р.). – Севастополь, 2009. – С. 94–97.
11. Чікіта І.Б. Ефективність формування коштів місцевих бюджетів в контексті трансфертної політики : матер. міжн. наук.-практ. конф. [«Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки»], (Тернопіль, 16–17 жовтня 2008 р.). – Тернопіль, 2008. – С. 109–110.





УДК 338.48:330.341.1

**Басюк О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління туризмом  
Одеського національного економічного університету*

## РОЗВИТОК КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ В ЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті проаналізовано тенденції розвитку портів-конкурентів Чорноморського регіону. З'ясовано загрози та можливості розвитку круїзного туризму в Україні. Визначено основні проблеми, що стримують розвиток круїзного туризму в Україні.

**Ключові слова:** пасажери, круїзний туризм, круїзні судна, суднозаходи, порти Чорноморського регіону.

### **Басюк О.В. РАЗВИТИЕ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ**

В статье проанализированы тенденции развития портов-конкурентов Черноморского региона. Определены угрозы и возможности развития круизного туризма в Украине. Выделены основные проблемы, которые сдерживают развитие круизного туризма в Украине.

**Ключевые слова:** пассажиры, круизный туризм, круизные суда, судозаходы, порты Черноморского региона.

### **Basiuk O.V. DEVELOPMENT OF CRUISE TOURISM IN BLACK SEA REGION**

In the article the development tendencies of ports-competitors of the Black Sea region have been analyzed. The threats and opportunities of development of cruise tourism in Ukraine have been identified. The basic problems which restrain development of cruise tourism in Ukraine have been determined.

**Keywords:** passengers, cruise tourism, cruise ships, port call, ports of the black Sea region.

**Постановка проблеми.** Динамічний розвиток світового ринку круїзного туризму обумовлює інтерес до цієї сфери діяльності як з боку вітчизняних морських портів, що мають пасажирські термінали і можливість приймати круїзні судна значних розмірів, так і з боку потенційних круїзних операторів і туристичних компаній. У зв'язку з цим для індустрії туризму України важливим завданням є вивчення структури круїзного ринку Чорноморського регіону, обґрунтування основних тенденцій його розвитку, виявлення перспектив та напрямків можливої участі в круїзному бізнесі вітчизняних підприємств морського транспорту.

Найбільшими містами-портами на Чорному морі є Новоросійськ, Сочі; Бургас, Варна; Батумі, Поті; Сухумі; Констанца; Стамбул, Трабзон; Одеса, Євпаторія, Іллічівськ, Южний, Керч, Севастополь, Ялта. Всі вони виступають під єдиним брендом Cruise Black Sea. В Україні лідером з прийому круїзних суден є м. Одеса. Розвиток морських пасажирських перевезень має величезне значення для курортних регіонів, оскільки підвищує рівень їхньої привабливості, збільшує обсяг туристичного потоку, сприяє диверсифікації туристичної пропозиції, підвищує рівень та якість туристичних послуг [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню функціонування круїзного ринку в Чорноморському регіоні присвячено достатньо наукових робіт [1–9]. Проте, слід зауважити, що деякі практичні аспекти сучасного етапу розвитку ринку морських круїзів в Чорноморському регіоні висвітлено недостатньо широко. По-перше, у зазначених наукових доробках не розглядаються усі міста-порти Чорноморського регіону у комплексі. По-друге, нові соціально-економічні й політичні умови вимагають перегляду напрямків розвитку круїзного бізнесу в Україні.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз портів-конкурентів Чорноморського регіону, виявлення тенденцій їхнього розвитку, а також визначення загроз і можливостей розвитку круїзного туризму в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна завжди вважалася розвинутою морською державою. З причорноморських країн вона має найбільшу протяжність морських кордонів. Варто зазначити, що Україна – це перша за площею країна, розташована повністю на території Європи, що має 2 590-кілометровий вихід до країн Європейського Союзу. Разом з тим сучасні темпи розвитку вітчизняної морської галузі свідчать про те, що Україна поступово перетворюється з морської держави в «територію біля моря». Флот країни нараховує мінімальну кількість вантажних суден, а пасажирські перевезення і морські круїзи на вітчизняних лайнерах залишилися в історії.

За офіційними даними Державної служби статистики України, в Одеський порт у середньому заходить 65–70 лайнерів на рік [10]. У 2013 р. 170 тис. українців обрали круїзну подорож для відпочинку [11], що складає 0,5% від усіх європейських круїзних пасажирів. Для порівняння: у Польщі відправилось в круїзи 95 тис. туристів, у Німеччині – 367, в Естонії – 509 тис. туристів. Найбільш активними круїзними пасажирами стали французи – 2 410 туристів, норвежці – 3 023, греки – 4 601, іспанці – 5 236 та італійці – 6 970 туристів.

Зазначимо, що круїзи є елітною формою проведення відпочинку. Тому причиною, через яку в Україні круїзний туризм не розповсюджений, є низький рівень життя. За даними Всесвітнього банку, в 2013 р. ВВП на душу населення в Україні склав 3,9 тис. дол. США. Для порівняння: ВВП на душу населення Італії – 33,6 тис. дол. США, Німеччини – 44,3, Норвегії – 109,7, Греції – 22,5 тис. дол. США тощо [12].

Через політичну та економічну кризу в Україні стрімко скоротилися суднозаходи в Одеський порт. Окрім круїзні компанії пропонують заходи до Стамбулу, відвідують Трабзон і не пересуваються далі до інших портів Чорного моря, деякі з них переорієнтували суднозаходи з Одеси, Ялти, Сочі до Варни і Батумі.

Так, у 2014 р. до Одеського пасажирського терміналу було здійснено 28 суднозаходів, що є історичним мінімумом і відповідає рівню кризового 1997 р. (рис. 1.1).

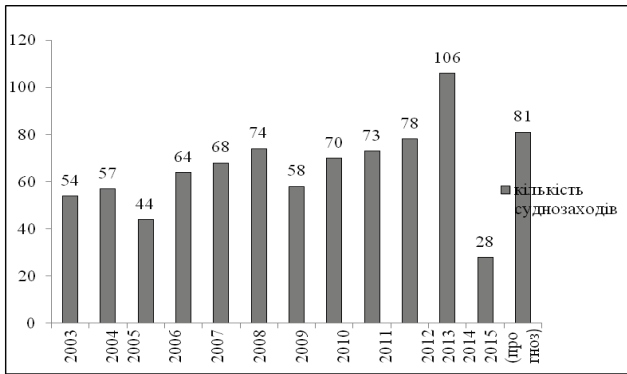


Рис. 1.1. Динаміка суднозаходів круїзних суден в Одеський порт за період 2003–2014 рр.

У 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість суднозаходів круїзних суден в Одеський порт знизилася на 73,6%.

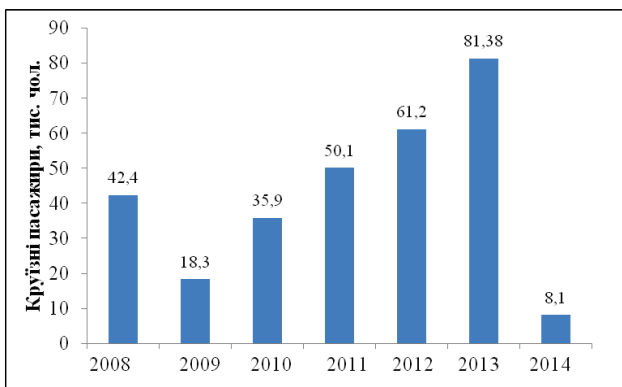


Рис. 1.2. Динаміка чисельності пасажирів, які прибувають в Одеський порт на круїзних суднах усіх типів за період 2008–2014 рр.

У 2014 р. було обслуговано всього 8 123 пасажирів, що у 10 разів менше ніж попереднього року (рис. 1.2). Водночас позитивною тенденцією сезону є залучення чотирьох нових круїзних компаній та дев'яти нових суден, які раніше не заходили в Одеський порт. Спостерігалася тенденція й до зростання розмірів круїзних лайнерів, що відвідують порт. Відбувається зростання кількості пасажирів більш швидкими темпами, ніж зростання кількості суден за рахунок того, що в регіон частіше стали заходити судна великих розмірів з великою пасажиромісткістю. У 2013 р. порт прийняв 33 лайнери довжиною понад 200 м. [13].

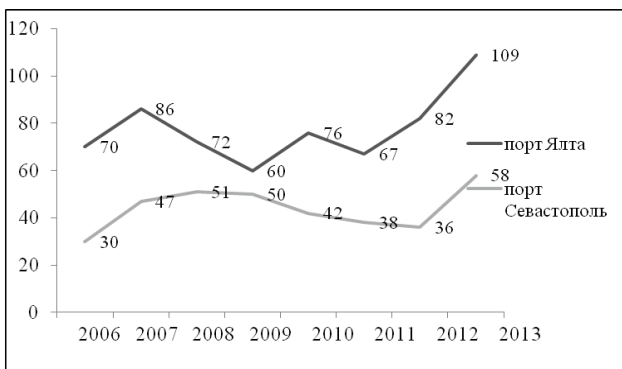


Рис. 1.3. Динаміка суднозаходів круїзних суден в Ялтинський та Севастопольський порти за період 2006–2013 рр.

Політична криза торкнулася портів Ялта та Севастополь, що вплинуло на втрату пасажиропотоку. У 2014 р. в Ялтинський порт було здійснено 7 суднозаходів та обслуговано 53 пасажирські яхти під іноземними прапорами. Динаміку суднозаходів до портів Кримського півострова, а також відповідного пасажиропотоку, показано на рисунку 1.3–1.4.

У цілому слід зауважити, що до 2013 р. спостерігалася збільшення кількості суднозаходів та більш суттєве зростання пасажиропотоку, що пояснюється збільшенням пасажиромісткості суден, які заходять до порту.

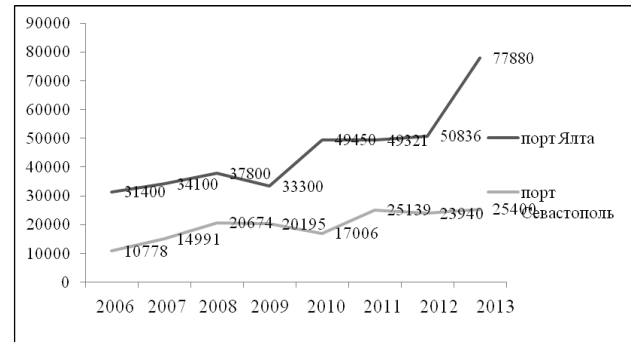


Рис. 1.4. Динаміка чисельності пасажирів, які прибули в порти Ялта і Севастополь на круїзних суднах за період 2006–2013 рр.

Політична «хвиля» торкнулася й російського порту Сочі, але значно менше. На 2014 р. було заплановано 89 суднозаходів, а фактично здійснено 78 (рис. 1.5).

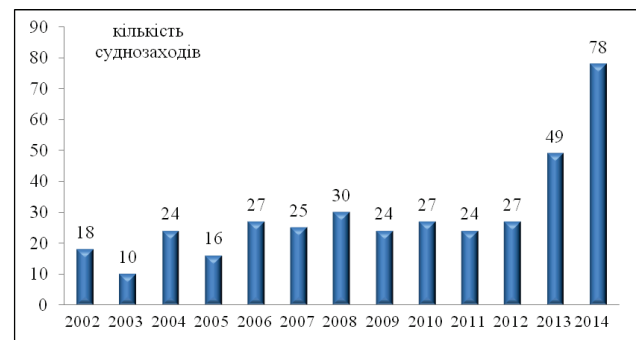


Рис. 1.5. Динаміка суднозаходів круїзних лайнерів до Сочинського порту за період 2002–2014 рр.

Динаміка зміни пасажиропотоку неоднозначна, але в цілому має тенденцію до зростання. Після зниження кількості круїзних пасажирів у 2012 р.

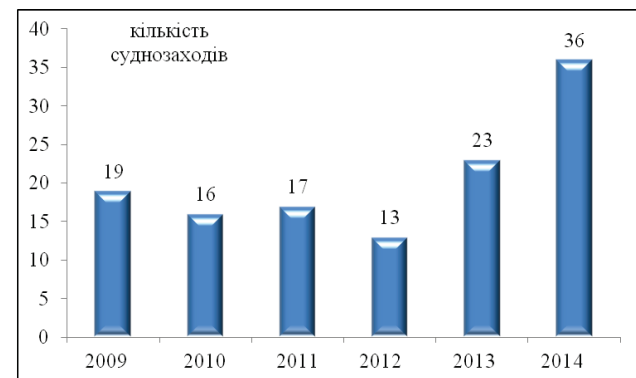


Рис. 1.6. Динаміка суднозаходів круїзних лайнерів у порту Варна за період 2009–2014 рр.

до 18 349 пасажирів, у 2013 р. порт Сочі відвідало 22 560 іноземних туристів, що на 22,9% більше ніж у 2012 р., та майже в 13 разів вище ніж у 2001 р.

У 2013 р. порти Варна і Несебір відвідало 55 круїзних лайнерів з 27 тис. пасажирами на борту. В 2014 р. порт Варна прийняв 36 круїзних суден, що є найвищим показником за аналізований період (рис. 1.6). Таке збільшення пов'язане з кризою на Україні і проведенням антитерористичної операції на сході країни.

Найбільш популярним і головним портом, з якого організовуються круїзи по Чорному морю, є порт Стамбул з щорічним пасажирським трафіком понад 600 тис. пасажирів. З точки зору обсягу пасажиропотоку, порт є одним з 10 кращих європейських портів [9]. Динаміку суднозаходів круїзних суден до порту Стамбул та кількість пасажирів показано в таблиці 1. Стамбульський порт приймає та обслуговує круїзні судна та відповідних пасажирів більше, ніж всі інші порти Чорного моря. Стамбульський круїзний порт включено в маршрути провідних круїзних операторів «Carnival Corporation», «Royal Caribbean Lines», «MSC Cruises» та інших.

Що стосується перспектив розвитку, можна виділити дві тенденції розвитку круїзного туризму в басейні Чорного моря. Перша тенденція – це відродження круїзного судноплавства, орієнтованого на внутрішній національний ринок причорноморських країн. Друга тенденція полягає у залученні в чорноморські порти іноземних туристів і подальше просування чорноморського брэнда на світовий круїзний ринок. Водночас нині світові круїзні компанії не розглядають Чорне море як окремий самостійний регіон, а лише у поєднанні із Середземним – як продовження середземноморських круїзів.

Серед основних проблем, які стримують розвиток круїзного судноплавства в Україні, більшість дослідників акцентують увагу на відсутності пасажирського флоту. У Чорноморському регіоні, починаючи з середини 1990-х рр., різні вітчизняні судноплавні компанії неодноразово робили спроби відродити круїзне судноплавство на популярній Кримсько-Кавказькій лінії. У 1990-х рр. Чорноморське морське пароплавство організувало круїз за маршрутом Одеса – Пірей – Хайфа – Лімасол – Стамбул – Сочі – Ялта – Севастополь – Одеса на теплоході «Одеса Сан», який проіснував менше двох років. На початку 2000-х рр. було організовано разовий круїз навколо Чорного моря на теплоході «Тарас Шевченко». У 2006–2007 рр. судноплавна компанія «Укрферрі» організувала кілька чорноморських круїзів на теплоході «Південна Пальміра». Якщо розглядати привабливість конкретно порту Одеса, то прогнози експертів є оптимістичними. Це видно на прикладах діяльності окремих іноземних операторів, зацікавлених у відвідуванні цього міста.

Так, круїзна компанія «MSC Cruises» внесла Одесу до списку відвідин ще у 2008 р. З того часу в межах осінніх кругових круїзів «Панорама

Середземномор'я» до Одеси заходить теплохід «MSC Orega», розрахований на 2 000 пасажирів. Цікаво, що кількість охочих відвідати Південну Пальміру за цей час зросла з 40 до 1 429 осіб. Слід зазначити, що Одеський порт є портом відправлення, що працює за маршрутом Одеса – Пірей – Сорренто – Генуя – Чівітавекк'я – Стамбул – Ялта – Одеса. Більш того, існують плани організації паломницьких круїзів із заходом в порти України, Греції, Ізраїлю та Єгипту.

Дрібні судноплавні або туристичні компанії, що організують круїзи на одному-двох невеликих орендованих судах, як правило, технічно застарілих, не мають жодних конкурентних переваг порівняно з потужними іноземними круїзними операторами. Це свідчить про відсутність можливості успішно конкурувати за важливим критерієм «ціна круїзу/якість обслуговування».

Наприклад, на судні «Принцеса Олена», яке здійснює кругові рейси на лінії Одеса – Стамбул – Одеса, вартість поїздки становить 755 дол. США / на особу при 2-місному розміщенні в каюті зі зручностями на 6-денний рейс (при цьому 3 із 6-ти днів судно стоїть у Стамбулі). Зіставимо цю ціну з вартістю європейських круїзів ліній першого класу, таких як «MSC Cruises», зі значно вищим класом обслуговування.

Зважаючи на рівень комфортабельності судів і якості сервісу, ціни на круїзи українських операторів повинні бути нижче, ніж у іноземних круїзних операторів. Проте досягти цього на практиці буде досить важко, враховуючи те, що іноземні круїзні компанії використовують комфортабельні лайнери з сучасною туристичною інфраструктурою і мають позитивно зарекомендовані бренди на ринку послуг.

Необхідно враховувати і той факт, що сьогодні все більша кількість морських туристів бронює круїзи, минаючи українських посередників, через американських та інших агентів за мінімальними цінами, зі знижками у вигляді «on-board credit» та іншими видами бонусів. Вирішення цієї проблеми, якщо й буде знайдено, то потребує консолідації бізнесу і держав країн Чорноморського басейну та матиме довгостроковий характер. Круїзний бізнес включає різні види діяльності, де може зарекомендувати себе Україна.

Ринок круїзного судноплавства характеризується значним рівнем концентрації, значні частки ринку контролюються невеликою кількістю глобальних компаній. У структурі глобального попиту на світовому ринку круїзного судноплавства найбільша кількість пасажирів припадає на США, Великобританію та Німеччину.

За оцінками експертів, у 2013 р. європейська круїзна індустрія генерувала 16,2 млрд. євро, з яких 6,91 млрд. євро (42,7%) було витрачено на товари та послуги, необхідні для забезпечення круїзу (їжа, напої, витрати на страхування, комісійні винагороди турагентам тощо). 4,3 млрд. євро витрат було пов'язано з суднобудуванням, ремонтом і модернізацією суден. 3,8 млрд. євро склали витрати пасажирів і членів команди.

Таблиця 1

Динаміка суднозаходів до порту Стамбул за період 2006–2012 рр.

Показники \ Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість суднозаходів іноземних лайнерів, од.	306	340	404	313	342	420	397
Темп зростання, %	100,0	111,1	118,8	77,5	109,3	122,8	94,5
Пасажиропотік, осіб	273 553	422 896	489 544	476 541	508 246	627 897	599 477
Темп зростання, %	100,0	154,6	115,8	97,3	106,7	123,5	95,5

У портах посадки, за винятком вартості авіа-білетів, пасажери круїзного судна витрачали 80 евро/особу. У кожному порту заходу круїзні пасажери витрачали в середньому 62 евро/особу, члени команди – 23 евро/особу. Круїзні лінії найняли понад 5 600 європейських громадян для роботи в офісах ліній та 56 800 моряків рядового та офіцерського складу для роботи на круїзних суднах. 1,45 млрд. евро було витрачено на виплату заробітної плати та премій працівникам офісів і членам екіпажів круїзних суден.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз розвитку географії міжнародного круїзного судноплавства показує, що Чорноморський регіон в останні роки стає все більш популярним для зарубіжних морських туристів і має великий рекреаційний потенціал.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що основними загрозами для розвитку круїзного бізнесу в Україні є:

- подальше зниження попиту на круїзи через зниження рівня доходів населення;
- посилення конкуренції з боку успішних круїзних ліній, які можуть використовувати судна більшої пасажиромісткості;
- політичні проблеми та проблеми безпеки в Чорноморському басейні (Одеса, Ялта, Севастополь, Сухумі все частіше залишаються поза розкладом);
- економічний спад, що призводить до зниження інвестицій.

В якості можливостей розвитку круїзної індустрії в Україні наведемо:

- участь в суднобудуванні. Якщо неможна говорити про будівництво нових суден, зокрема круїзних лайнерів, то про участь у спільних програмах з їх збору, виробництва окремих елементів, а також про будівництво яхт, високошвидкісних суден доцільно міркувати бізнесу разом з державою;
- розвиток державно-приватного партнерства, що дозволить залучити необхідні інвестиції;
- розвиток супутнього бізнесу, який пов'язаний з матеріально-технічним постачанням суден (їжа, напої), а також бізнес-послуг: послуги туроператорів і турагенцій, реклама і промоція, дослідження ринку тощо;

– навчання, підвищення кваліфікації, крїїнг персоналу для роботи на круїзних суднах та яхтах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садыкова Э.Ф. Проблемы восстановления и перспективы развития морских пассажирских перевозок в Азово-Черноморском бассейне / Э.Ф. Садыкова // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 265–267.
2. Нездойминов С.Г. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины / С. Нездойминов, Н.Н. Андреева // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 43–45.
3. Голубкова И.А. Политика управления устойчивостью развития национального круизного судоходства / И.А. Голубкова // Культура народов Причерноморья. – 2011. – Т. 2, № 197. – С. 23–26.
4. Логунова Н.А. Морской транспорт в системе туристских путешествий [Электронный ресурс] / Логунова Н.А. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2008/Economics/28158.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28158.doc.htm)
5. Михайлова Ю.В. Обеспечение устойчивого функционирования судоходных предприятий на круизном рынке Черноморского региона : дис. ... канд. экон. Наук : спец. 08.00.04 / Ю.В. Михайлова // ИПРЭЭИ НАНУ. – Одесса, 2009. – 289 с.
6. Жихарева В.В. Рынок круизного судоходства: кто есть кто / В.В. Жихарева // Транспорт. – 2012. – № 3(691). – С. 68–71.
7. Владимиров С. Круизы на Черном море попали в политический шторм [Электронный ресурс] / Владимиров С. – Режим доступа : <http://www.trn-news.ru/articles/5286>.
8. Кюдис К.Р. Современные тенденции развития круизного судоходства Черноморского региона / К.Р. Кюдис, К.С. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nauka.zinet.info/29/kyudis.php>.
9. Privatization of Istanbul Salipazari Cruise Port: A Brief Overview. [online] Republic of Turkey Prime Ministry Privatization Administration. Available at: <[http://www.oib.gov.tr/2013/ilan/Sali\\_Pazari/istabul\\_sali\\_pazari\\_Tanitim\\_Dokumani\\_eng.pdf](http://www.oib.gov.tr/2013/ilan/Sali_Pazari/istabul_sali_pazari_Tanitim_Dokumani_eng.pdf)>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. The cruise industry. Contribution of cruise tourism to the economies of Europe 2014. [online] CLIA Europe. Available at: [http://www.cruiseexperts.org/media/756615/clia\\_economic\\_contribution\\_report\\_-\\_16th\\_june\\_2014.pdf](http://www.cruiseexperts.org/media/756615/clia_economic_contribution_report_-_16th_june_2014.pdf).
12. The World Bank. [online] Available at: <http://www.worldbank.org>.
13. Итоги круизного сезона в Одесском порту [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.uspa.gov.ua/ru/?option=com\\_content&view=article&id=972:itogi-kruiznogo-sezona-v-odesskom-portu&catid=23:novosti-ampu&Itemid=177](http://www.uspa.gov.ua/ru/?option=com_content&view=article&id=972:itogi-kruiznogo-sezona-v-odesskom-portu&catid=23:novosti-ampu&Itemid=177).



УДК: 338.242.2

**Комліченко О.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри природничо-наукової підготовки  
Одеського національного політехнічного університету

**Ротань Н.В.**  
старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки  
Одеського національного політехнічного університету

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

Стаття присвячена дослідженню понять «стратегічне управління» розвитком туризму в регіоні, «кластер», «кластерний підхід» в управлінні. Визначені можливості і загрози створення туристичних кластерів, їх сильні і слабкі сторони. Розроблена модель стратегічного управління розвитком туристичної галузі в рамках кластерного підходу.

**Ключові слова:** стратегічне управління, розвиток, кластер, туристична галузь, кластерний підхід.

### **Комліченко О.А., Ротань Н.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

Статья посвящена исследованию понятий «стратегическое управление» развитием туризма в регионе, «кластер», «кластерный подход» в управлении. Определены возможности и угрозы создания кластеров, их сильные и слабые стороны. Разработана модель стратегического управления развитием туристической отрасли региона в рамках кластерного подхода.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, развитие, кластер, туристическая отрасль, кластерный подход.

### **Komlichenko O.O., Rotan N.V. STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT BASED ON CLUSTER APPROACH**

The article investigates the concepts of "strategic management" of regional tourism development, "cluster", "cluster approach" to management. The authors identify opportunities and threats of clusters creation, their strengths and weaknesses. The model of strategic management of tourism development within the cluster approach is developed.

**Keywords:** strategic management, development, cluster, tourism industry, cluster approach.

**Постановка проблеми та її зв'язок із науковими або практичними завданнями.** Постіндустріальна та інноваційна моделі економічного розвитку вимагають від суб'єктів ринку нових технологій управління для виживання і розвитку в умовах жорсткої конкуренції. Процеси глобалізації у світовій економіці потребують адекватних механізмів господарювання та створення стійких конкурентних переваг. Перспективним напрямком відтворення світової економіки є розвиток туристичної галузі як найбільш динамічної. Однак наявність у регіоні туристично-рекреаційних ресурсів не може бути достатньою умовою для створення якісного продукту, який зможе конкурувати на глобалізованому ринку туристичних послуг. Тому необхідним є забезпечення цілеспрямованого розвитку нових організаційних форм у туризмі, діяльність яких була б орієнтована на максимізацію консолідованого результату, та розробка моделі стратегічного управління розвитком туристичної галузі регіону. Інноваційний шлях розвитку туристичної галузі – це кластеризація, яка забезпечить розвиток горизонтальної інтеграції з формуванням сітєвих структур. Це дозволить поліпшити умови для впровадження різних організаційних форм господарювання та їх кооперації, забезпечуючи сталий розвиток на принципах економічної самодостатності. Особливої актуальності питання кластеризації туристичної галузі набуває у кризовий період, оскільки наявність таких структур спонукає до активізації діяльності підприємств-учасників кластера, раціонального використання природно-рекреаційного, матеріально-технічного, фінансового та кадрового потенціалу регіону. Україна як член Світової організації торгівлі зобов'язана досягти і підтримувати належний рівень конкурентоспроможності та інноваційності національної економіки. Тому акту-

альним є наукове обґрунтування і практичне вирішення проблеми регіонального розвитку туризму на інноваційній основі, що передбачає використання механізмів інтеграції, в основу якої покладено кооперацію та кластеризацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Механізми організації туристичної діяльності та забезпечення функціонування суб'єктів туристичної галузі досить детально вивчені вченими-економістами [2; 3]. Дослідженню процесів розвитку туристичної галузі приділено менше уваги: вивчаються питання використання наявного туристичного потенціалу, а не якісне удосконалення методів та інструментів такого використання. Бо успіх розвитку туристичної галузі залежить від відповідної інституціонально-інфраструктурної підтримки механізмів використання туристично-рекреаційних ресурсів регіону. Кластерний підхід, як механізм ефективного розвитку підприємств і регіонів, досліджували М. Портер, А. Маршалл, П. Фішер. До українських реалій кластерний підхід в управлінні адаптували М.Я. Дем'яненко, П.І. Гайдуцький, В.М. Геєць, М.Ф. Кропивко, С.І. Соколенко, В.Г. Федоренко та ін. У роботах цих вчених досліджуються проблеми організації та управління кластерами; визначення ефективності їх діяльності; внеску в економічний розвиток регіону і країни в цілому.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Поряд з цим проблеми, пов'язані з розробкою і реалізацією кластерного підходу стосовно інтеграційних перетворень підприємств туристичної галузі та управління ними з метою забезпечення сталого розвитку регіону, є недостатньо вивченими. Відсутня єдина методика визначення потенційних кластерів, система критеріїв та показників розвитку рекреаційно-туристичних кластерів, які б дозволили

приймати управлінські рішення щодо їх створення, підвищення ефективності їх функціонування та удосконалити моделі стратегічного управління регіональним туристичним розвитком.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розробка моделі стратегічного управління регіональним розвитком туризму в умовах глобалізації для підвищення ефективності діяльності та рівня конкурентоспроможності туристичної галузі на основі кластерного підходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для усвідомлення сутності кластерів, розуміння механізмів їх функціонування та використання кластерного підходу в управлінні доцільно вивчити характеристики кластерів, їх види та переваги для стратегічного управління економічним розвитком.

За визначенням М. Войнаренко, «кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, що тісно співпрацюють з науковими установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону» [6]. Умовами створення туристичних кластерів є: ініціатива (без ініціативи, лідерства і довіри неможливі будь-які об'єднавчі процеси); інновації (бо тільки нові, оригінальні, нестандартні ідеї і ноу-хау можуть зацікавити

учасників кластера); інтеграція (тому що об'єднання зусиль влади, бізнесу та інституцій є запорукою конкурентоспроможності учасників кластера); інформація (обмін інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість і перспективи розвитку, а також можливості учасників кластеру є стимулом до співпраці); інтерес (економічна вигода може спонукати до об'єднання).

Кластер – це добровільна форма самоорганізації підприємств шляхом підписання угод про взаємодію без об'єднання внесків учасників і спеціальної установи і реєстрації юридичної особи. Кластер здійснює свою діяльність по принципах: рівноправності та паритетності всіх учасників, конструктивного діалогу, добровільності вибору форм співробітництва, взаємного інформування й виконання прийнятих на себе зобов'язань відповідно до звичайних господарських договорів, що укладається безпосередньо між учасниками кластера. Загалом можна сказати, що життєдіяльність туристичного кластера визначається поточною кон'юнктурою туристичного ринку, вимогами до якості туристичного продукту, науковим підходом до роботи, доброю волею й здоровим глуздом учасників кластера.

Кластерна форма організації туристичної діяльності на основі мережі стійких зв'язків між всіма учасниками ринку туристичних послуг приводить

Таблиця 1

## SWOT-аналіз кластерної моделі розвитку туристичної галузі

Сильні сторони (переваги)	Слабкі сторони (недоліки)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– учасник кластера самостійно визначає основні завдання, які потрібні для його успішного розвитку;</li> <li>– угоди про участь у кластері – це підтвердження факту прийняття учасниками єдиних умов, по яких вони готові будувати свої довгострокові взаємини;</li> <li>– взаємини між окремими учасникам кластера організаційно регулюються Радою кластера і його Координатором, з тим, щоб не допускати конфліктних ситуацій;</li> <li>– у кластер можуть входити в якості його учасників (або партнерів): фінансові установи, інвестиційні та консалтингові компанії, центри стандартизації, навчальні та наукові заклади, юридичні, аудиторські, бухгалтерські, маркетингові фірми, профільні асоціації, торгово-промислові палати, громадські організації, органи ЗМІ та ін., які забезпечують різноманітну підтримку, проводять відповідні дослідження та навчання;</li> <li>– розширення обсягів реалізації послуг (у т.ч., за кордон), зменшення витрат на створення туристичного продукту за рахунок розвитку внутрішньої системи постачання і єдиної системи збуту, побудованої на принципах довіри;</li> <li>– стабілізація господарської діяльності учасників (навіть в умовах кризи), що дозволить збільшити кількість робочих місць і рівень заробітної плати.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основна мета діяльності туристичних підприємств – власна вигода – не поєднана з метою розвитку галузі загалом чи збільшення валових надходжень;</li> <li>– виїзний туризм в Україні фактично став функцією створення додаткових робочих місць та зростання рівня зайнятості в інших країнах, що повинно бути навпаки;</li> <li>– низька якість туристичних послуг, які входять до складу туристичних продуктів, та їх невідповідність вимогам зарубіжних туристів тощо;</li> <li>– низький рівень сервісу в туристичних підприємствах;</li> <li>– зношення матеріально-технічної бази туристичних підприємств.</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– кластери обов'язково формуються й розвиваються за підтримки місцевих органів влади й самоврядування;</li> <li>– орієнтація діяльності кожного учасника на потреби ринку за рахунок погодженої загальної стратегії кластера;</li> <li>– створення унікальних передумов для розвитку інноваційної діяльності, підвищення якості туристичного продукту, рентабельності підприємств – учасників кластера і галузі;</li> <li>– впровадження міжнародних стандартів (ISO) на туристичні послуги і системи управління;</li> <li>– спрощення доступу до ринкової інформації за рахунок створення загальної інформаційно-аналітичної системи, мережі корисних контактів;</li> <li>– полегшення для учасників кластера доступу до новітніх технологій, передових методів організації сфери послуг, підвищення професійного рівня;</li> <li>– вирішення у владних структурах питань поліпшення умов діяльності і захист інтересів учасників;</li> <li>– створення оптимальної, спрощеної та вигідної системи доступу до фінансових (інвестиційних) ресурсів для учасників і партнерів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зовнішньоекономічна діяльність нашої держави не в повній мірі забезпечує ефективну взаємодію з міжнародним середовищем та спроможністю запропонувати на зовнішній ринок зарубіжним туристам конкурентний туристичний продукт;</li> <li>– мала кількість інвестицій для розвитку туристичної індустрії та незадовільні умови для збільшення кількості цих інвестицій;</li> <li>– бюрократичні процедури при отриманні дозволів, ліцензій;</li> <li>– тінізація економіки;</li> <li>– інтенсивна конкуренція;</li> <li>– інфляційні процеси та коливання вітчизняної валюти щодо долара чи євро;</li> <li>– економічна криза;</li> <li>– невідповідність транспортної структури вимогам західних та вітчизняних туристів;</li> <li>– не в повній мірі досліджені смаки та уподобання споживачів туристичних підприємств, зокрема зарубіжних споживачів;</li> <li>– проблема безпеки туристів.</li> </ul>

до створення особливої форми сукупного інноваційного продукту, що концентрує різноманітні наукові, технологічні і управлінські винаходи, трансформуючи їх в інновації, комерціалізація яких забезпечує досягнення конкурентних переваг.

Кластер як об'єднання різних організацій (туроператорів чи туристичних агенств, готелів, хостелів, закладів харчування, об'єктів культурної спадщини, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління, громадських організацій тощо) дозволяє використати переваги внутрішньої координації та ринкового механізму для більш швидкого і ефективного освоєння нових знань. Перспективи та проблеми кластерної моделі розвитку туризму наведені у таблиці 1. Результати SWOT-аналізу дозволяють стверджувати, що зовнішнє оточення регіональних кластерів надає можливості для їх розвитку, які сприятимуть усуненню загроз; а сильні сторони учасників кластеру дозволять подолати їх слабкості та розвивати туристичну галузь регіону. Разом з тим регіональний туристичний розвиток залежить від ефективного управління та стратегічного бачення перспектив суб'єктів ринку. Головна мета стратегічного управління – забезпечити стійкий розвиток регіонального туризму в умовах турбулентного зовнішнього середовища.

Під стратегічним управлінням розуміємо такий вид управлінської діяльності, основою якого є людський потенціал, що встановлює цілі розвитку; порівнює їх з наявними туристично-рекреаційними можливостями та споживацьким попитом на туристичні продукти; регулює зміни в галузі при зміні умов зовнішнього оточення; створює конкурентні переваги та досягає довгострокової мети за рахунок розробки та реалізації системи стратегій.

У рамках створення і розвитку туристичних кластерів стратегічне управління може бути організовано за такою схемою (рис. 1):



Рис. 1. Схема стратегічного управління регіональним розвитком туризму в рамках кластерного підходу

1. Формування ініціативної групи створення туристичного кластера. Це можуть бути місцеві органи державної влади (управління туризму та курортів обласної державної адміністрації), органи місцевого самовряду-

вання (спеціалізовані відділи чи інші структурні підрозділи міських, селищних, сільських рад), провідні суб'єкти туристичної діяльності (потужні туристичні оператори чи туристичні агенти), громадські та міжнародні організації, наукові та освітні установи, які проводять науково-дослідну роботу та обґрунтовують економічну ефективність таких форм співпраці.

2. Проведення комплексного аналізу внутрішнього середовища туристичної галузі та її зовнішнього оточення. Організація маркетингового дослідження на території, яка охоплює реальних та потенційних учасників кластера. Результатом аналізу повинно бути визначення стан розвитку туристичної галузі через моніторинг базових показників та прогнози на довгострокову перспективу, виділення основних проблем розвитку туризму та шляхів їх подолання, зокрема таких, які б могли бути реалізованими учасниками кластера.

3. Формулювання місії та стратегічних цілей туристичного кластера. За місію можна вважати підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту і туристичної галузі регіону. Стратегічними цілями в рамках визначеної місії виступатимуть: перетворення території на провідний туристичний центр; ефективне використання, збереження та нарощування туристично-рекреаційного потенціалу регіону; ініціювання та координація проектів розвитку туризму, зокрема з залучення інвестиційного капіталу; реклама і просування туристичного продукту регіону; підвищення кваліфікації фахівців туристичної галузі; отримання прибутку від діяльності в туристичній галузі; співпраця із зарубіжними партнерами в туристичній галузі для входження регіону у міжнародний туристичний простір.

4. Розробка стратегії (концепції) розвитку туристичної галузі шляхом створення кластерів (формування портфелю стратегій та вибір стратегічних альтернатив).

5. Реалізація стратегії полягає в побудові структури туристичного кластера (рис. 2). На цьому етапі визначаються основи взаємодії учасників та забезпечення їх діяльності. Типову структуру туристичного кластера в регіоні формують такі складові, як ядро, учасники, механізм управління, сектори. Сектори кластера відображають функціональний розподіл його учасників за наступними групами: управлінські (здебільшого це органи державної влади), виробничі (суб'єкти туристичної діяльності), обслуговуючі (суб'єкти суміжних галузей, які формують мезооточення), забезпечуючі (здійснюють фінансування функціонування кластера), допоміжні (засоби масової інформації, поліграфічні фірми тощо). Між цими секторами повинні існувати тісні мережеві зв'язки, що мають координуватись через секретаріат Ради туристичного кластера [6].

Підприємства, які входять до туристичного кластера, мають залежний попит, тому що належать до туристичної індустрії. Таким чином, попит на їх послуги доповнює один одного, що сприяє досягненню синергетичного ефекту – основної мети створення кластерів. Для досягнення синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі і кожного учасника туристичного кластера, необхідна розробка: єдиної концепції функціонування комплексу; єдиної стратегії розвитку; єдиної маркетингової політики; єдиних стандартів якості надання послуг споживачам.

Тому нами пропонується модель заходів для сталого регіонального розвитку туризму на основі кластерного підходу на різних рівнях стратегічного управління (рис. 3).

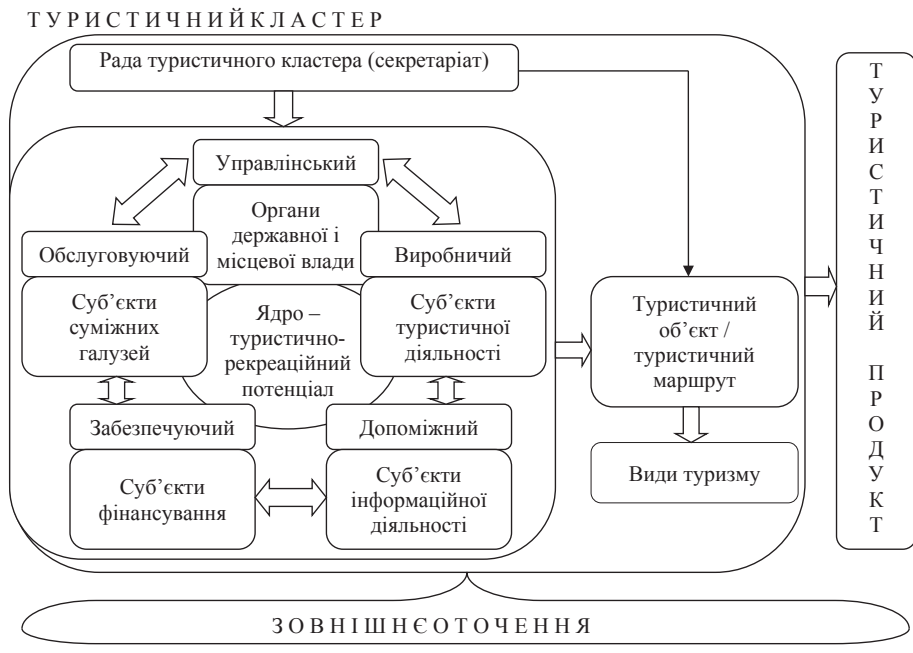


Рис. 2. Структура туристичного кластера в регіоні

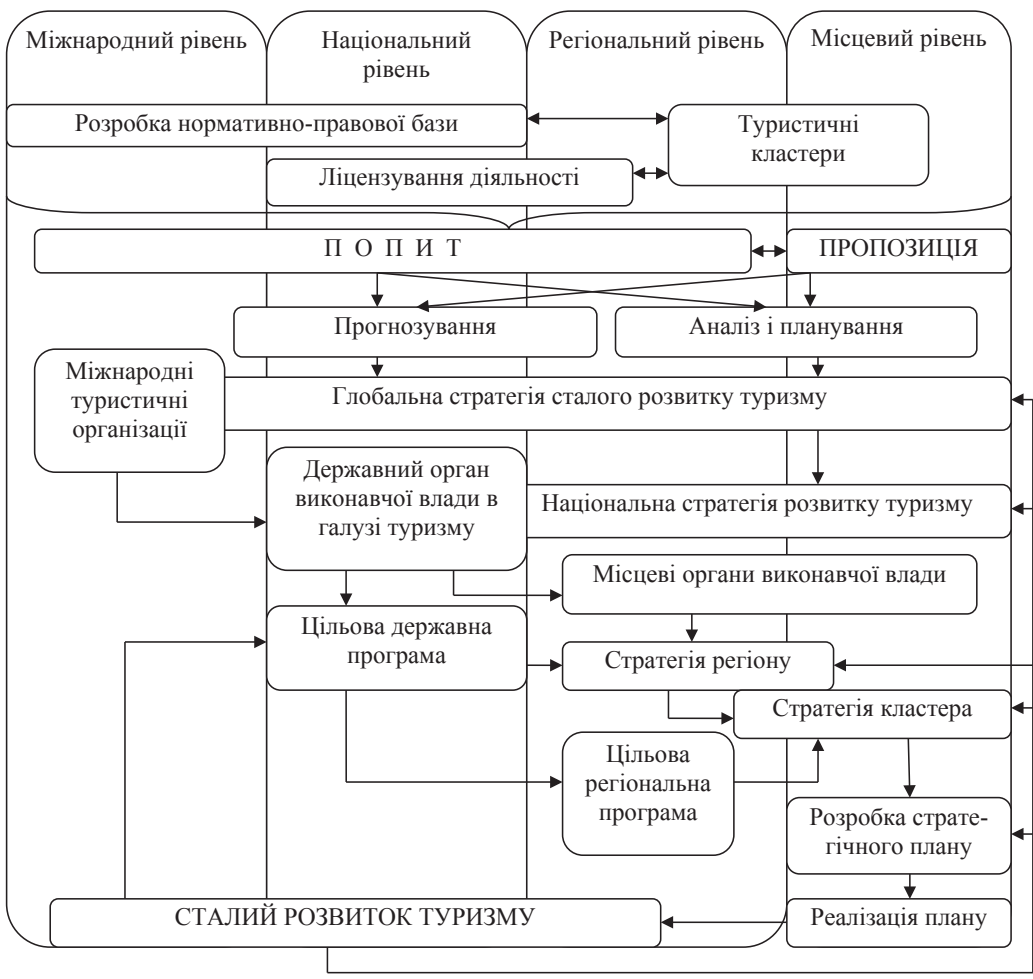


Рис. 3. Модель стратегічного управління сталим розвитком туризму



**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Організація стратегічного управління розвитком туризму передбачає, на наш погляд, розробку державної стратегії сталого розвитку туризму, основні положення якої повинні трансформуватися і поглиблюватися на нижчих рівнях вертикалі управління туристичною індустрією – регіоні, дестинації, підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адельсеїтова Е.Б. Стратегічне управління підприємствами індустрії туризму [Електронний ресурс] / Е.Б. Адельсеї-

това, Е.П. Абдураїмова. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/adelseitova.htm>.

2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу [Текст] / Л.П. Дядечко. – К. : Центр учбової л-ри, 2007. – 224 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм [Текст] / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
4. Крайник О. Туристичний кластер регіону як форма соціального діалогу: управлінський аспект [Електронний ресурс] / О. Крайник, М. Біль. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/krajnyk.htm>.
5. Шепелев І.Г., Маркова Ю.А. Туристсько-рекреаційні кластери – механізм інноваційного вдосконалення системи стратегічного управління розвитком регіонів [Електронний ресурс] / І.Г. Шепелев, Ю.А. Маркова. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/shepelev.htm>.

УДК 353:659

**Мороз О.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці  
Вінницького національного технічного університету*

**Семцов В.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

**Вакар Т.В.**

*здобувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці  
Вінницького національного технічного університету*

## ПОТЕНЦІАЛ І ПЕРСПЕКТИВИ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Статтю присвячено брендингу як фактору, що здатний впливати на розвиток сільських територій України. Ідентифіковано потенціал та перспективи розвитку брендингу сільських територій на прикладі Жмеринського району Вінницької області. Визначено брендові передумови сільських громад Жмеринщини.

**Ключові слова:** сільські території, брендинг, ефективність, антибрендинг, економічний фактор, бізнес.

### **Moroz O.V., Semtsov V.M., Vakar T.V. POTENTIAL AND PROSPECTS OF BRANDING RURAL AREAS**

Статья посвящена брендингу как фактору, который способен влиять на развитие сельских территорий Украины. Идентифицирован потенциал и перспективы развития брендинга сельских территорий на примере Жмеринского района Винницкой области. Определены брендовые предпосылки сельских общин Жмеринщины.

**Ключевые слова:** сельские территории, брендинг, эффективность, антибрендинг, экономический фактор, бизнес.

### **Moroz O.V, Semtsov V.M, Vakar T.V. POTENTIAL AND PROSPECTS OF BRANDING RURAL AREAS**

The article is devoted to branding as a factor that can influence the development of rural areas of Ukraine. The authors identified the potential and prospects of development of rural areas of branding, for example Zhmerinka region of Vinnytsia Oblast. They also defined brand prerequisites of Zhmerinka region.

**Keywords:** rural areas, branding, efficiency, antibranding, economic factors, business.

**Постановка проблеми.** На фоні суперечливого соціально-економічного розвитку України у пострадянський період аналогічні тенденції щодо аграрного сектора економіки та безпосередньо сільських громад представляються однозначно негативними. Сільські території виявилися практично по всій країні мікрорегіонами депресивного стану зі складною демографічною ситуацією, низьким рівнем якості життя та відсутністю перспектив для молоді. В основі зазначеного полягають передусім економічні фактори, тому обґрунтування нових можливостей соціально-економічного розвитку сільських громад апriori є актуальним завданням. Водночас вважаємо, що до останнього часу фактично незадіяним залишається фактор брендингу сільських територій України, і тому саме він потребує детального наукового вивчення з урахуванням останніх тенденцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми українського села останнім часом достатньо активно вивчають фахівці у сфері аграрної економіки, державного управління, соціології, місцевого самоврядування та ін. Спеціальна література насичена фактами, що свідчать про сутність таких проблем та особливості їхнього загострення у процесі ринкових реформ. Так, на думку Р. Косодія [1], проблеми сільського розвитку набувають нового змісту та значення за умов глобалізації. В цих умовах пріоритетним стає, як вважають К. Васківська та ін. [2], забезпечення зростання місцевих економік сільських територій, зміцнення їхніх конкурентних позицій, створення нових видів діяльності. У роботі М. Маліка [3] наголошено на недостатній увазі з боку держави на проблеми села, а також на важливості

розвитку сільських територій на засадах місцевого самоврядування. При цьому дійсний соціально-економічний ефект розвитку сільської економіки можна досягнути, на думку В. Ткачук і Н. Куцмус [4], на основі диверсифікації економічної діяльності. У свою чергу, Ю. Губені наголошує [5] на важливості комплексного підходу до забезпечення стійкого розвитку сільських територій. Слід особливо підкреслити, що у більшості таких робіт вирішення проблеми безпосередньо пов'язується з процесом децентралізації і розширення економічних повноважень місцевих громад, для нас особливо важливим при цьому є акцент на необхідності і можливості вирішення проблеми за рахунок внутрішніх джерел – власного потенціалу сільських територій.

На думку фахівців [6], територіальний і регіональний брендинг – досить нове для України явище, тоді як в Європі ця тенденція, як вважається, припала на 80-ті рр. XX ст. через необхідність підтримувати життєздатність економік міст та зберегти робочі місця. На думку вказаних авторів, налічується понад 36 типів міських брендів, наприклад так званого «міста-перехрестя» (м. Сент-Луїс), фабрики інновацій, «смачні» міста та ін.

В останні роки в Україні почали здійснюватися наукові пошуки щодо вивчення перспектив розвитку сільських територій із залученням фактора брендингу. Так, у роботі Ю. Інковської [7] акцентовано увагу на важливості розроблення механізмів державної політики брендингу територій. В. Глухою запропоновано [8] напрям вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій. Слід наголосити, що в обох вищезазначених роботах [7–8] акцентовано на тому, що брендинговий тип розвитку сільських територій можливий лише через механізми державного регулювання. На наш погляд, такий алгоритм в умовах України є не ефективним, не реальним і не життєздатним, а перспективи можливі лише у випадку недержавних імпульсів до брендингових стратегій розвитку.

Загалом же до останнього часу дослідження, спрямовані на розроблення науково-обґрунтованих рекомендацій стосовно використання потенціалу брендингу з адаптацією до особливостей сільських територій, потребують більш детального підходу. Предметом і об'єктом таких досліджень, як вважаємо, повинні стати наукові основи брендингу (бізнесу, окремих підприємств) з врахуванням потенціалу і особливостей сільських територій, що стане істотним фактором соціально-економічного розвитку останніх.

**Постановка завдання.** Обґрунтувати елементи ідентифікації потенціалу та перспектив брендингу сільських територій на прикладі сіл Жмеринського району Вінницької обл.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині існує багато визначень брендингу. Інтерпретуючи наявні в літературі визначення, формулюємо брендинг як процес управління (створення, захист, просування, розвиток і т.ін.) брендом, в основі якого полягає комплексний, узгоджений вплив на споживача. Незважаючи на різні тлумачення, все ж такі асоціюємо категорії «бренд» і «торгова марка» як синонімічні. При цьому поділяємо бачення О. Гладунова [9], який застерігає від «дрібно-утилітарного» використання терміна «бренд», пропонуючи як альтернативу теорію 4D-брендингу. Згідно з останньою, відповідна стратегія передбачає формулювання чотирьох основних вимірів бренда, що визначають його

сутність, аналогічну кількості основних складових, які, в свою чергу, визначають структуру та ринкову позицію бренда: 1) функціональний вимір; 2) соціальний вимір; 3) духовний вимір; 4) ментальний вимір.

Актуальність і перспективи брендингу загалом та брендингу територій зокрема можуть бути уточненими з огляду на такі основні тенденції (інколи суперечливі) сучасного бізнесу, про які зазначено у роботах [10–12], а саме:

1) на сьогодні фактор якості відіграє все меншу роль у здійсненні впливу на споживача;

2) в умовах розвитку постіндустріальної економіки високі прибутки підприємств здатні приносити в основному брендові товари;

3) більш ніж 60% споживачів насамперед у країнах з ринками, що розвиваються, надають перевагу вітчизняним торговим маркам;

4) значення традиційних прийомів брендингу та самих торгових марок зменшується, як і їхня окупність на фоні почастішання випадків реалізації ефекту антибрендингу у випадку неефективного брендингу;

5) поступове товарне насичення продуктивних ринків, через що має місце зміщення резервів ефективності зі сфери використання ресурсів у сферу «доступу до споживача», про що свідчить зменшення доданої вартості на одиницю операційних витрат.

У контексті зазначеного слід підкреслити, що брендинг територій/сільських територій, як економічний фактор ведення бізнесу і соціального розвитку переважно депресивних мікрорегіонів, набуває підвищеної актуальності. Так, якщо розглядати об'єкт нашого дослідження, то слід підкреслити достатньо складний соціально-економічний стан сільських населених пунктів Жмеринського району Вінницької області. Регіон є традиційно аграрним, кількість підприємств, зокрема й несільськогосподарських, на цій території залишається обмеженою. Для цих громад дуже гострою є проблема відсутності якісних робочих місць внаслідок низького рівня активності місцевого бізнесу. До цього слід додати характерну для всього українського села сукупність інших проблем. Саме тому, на нашу думку, брендинг місцевих сільських громад має всі підстави розглядатися як реальний, а не ефемерний фактор можливого розвитку.

Окремим теоретичним питанням є уточнення поняття бренда території. Так, на думку Н. Степанюк та ін. [6], бренд міста – це цілісний комплекс ознак, які містять неповторні, оригінальні характеристики міста та образні уявлення, сприйняття, що дозволяють ідентифікувати це місто серед інших в очах цільових груп. Такий бренд повинен виконувати функції: 1) ідентифікувати місто серед інших; 2) формувати в цільових аудиторіях почуття прихильності до міста, ідентичності з ним; 3) бути гарантом якості міста; при цьому для отримання бажаного результату потрібно, щоб бренд виконував усі функції комплексно [6]. За тим же посиланням [6], один з основних теоретиків брендингу території Саймон Анхолт останній представляє собою відбиття сутності місця (place substance). На думку І. Вакеніної [13], бренд території формується і є по суті невід'ємним від позитивного іміджу у поєднанні з певними репутаційними характеристиками. Загалом дотримуємося наведених вище визначень з відповідними формулюваннями категорії «брендинг територій» та їхнім змістом. Водночас його зміст може, як представляється, бути адекватно описаним за крите-

ріями раніше згаданої теорії 4D-брендингу, адже містять всі чотири виміри, як ніякий інший вид бренда.

Так, ми дослідили інформацію про села Жмеринського району Вінницької обл. на предмет пошуку тих унікальних особливостей, які можуть потенційно бути покладеними у побудову/розроблення бренда цієї сільської території. Для цього було здійснено аналіз архівних джерел, які б засвідчили про історію сіл, а також інформації про унікальні пам'ятки історії, архітектури, природи. Дані, що, як вважаємо, можуть бути цікавими з огляду на контекст дискусії, наведено у таблиці 1. Як бачимо, практично для всіх населених пунктів регіону характерною було наявність власної, унікальної історії, яка, безумовно, може бути покладена в основу територіальних брендінгів. При цьому є підстави здійснити групування таких факторів.

Дані засвідчили про дуже давню історію населених пунктів. При цьому важливими виявилися такі фактори: 1) особливості заснування села; 2) наявність архітектурних та релігійних пам'яток історії; 3) зв'язок з легендарними, відомими особистостями польського чи українського, рідше російського походження; 4) особливості господарсько-еконо-

мічної історії, пов'язаної з багатою національністю та широким спектром конфесійної приналежності; 5) співзвучність назв місцевості. Хотілося б насамперед відзначити дуже давню історію сіл, при чому слід розуміти, що перші письмові згадки навряд чи можуть вважатися навіть приблизними датами створення – реальна історія цих населених пунктів є значно давнішою. Більшість сіл вже існувала задовго до створення, наприклад США. Величезне значення для регіону мав вплив польських шляхтичів: Потоцьких, Любомирських та багатьох ін., а у подальшому, переважно з XIX ст., російських вельмож. У цьому випадку мова не йде про гіпертрофоване перебільшення позитивних рис згаданих осіб, але слід визнати, що історію Поділля у другій половині II тисячоліття не може розглядати без цього впливу. І якщо, наприклад, брати за орієнтир розгортання вітчизняного бізнесу з перспективами експорту до Польщі, то чому не згадати відомі їй в Україні, і в Польщі прізвища в якості іміджевих елементів брендів. Це можна назвати історично справедливим.

Водночас унікальну роль у господарському розвитку краю відіграла діяльність старообрядців. Очевидно, більшість ремесел, видів торгівлі розвива-

Таблиця 1

Опис унікальних особливостей сіл Жмеринського району Вінницької області

№ п/п	Назва села	Приблизний час створення	Унікальні особливості
1.	Браїлів	Одне з найдавніших і найбільших поселень Поділля, точна дата невдома. У XVII–XVIII ст. Браїлів належав Потоцьким.	Наявність історичних пам'яток: 1. Парк-садиба фон Мекк. 2. Парафія Святої Трійці Римо-католицької церкви (РКЦ) – пам'ятка архітектури місцевого значення 1879 р. 3. Свято-Троїцький жіночий монастир УПЦ МП – пам'ятка архітектури державного значення 1778 р. 4. Св.Петро-Павловський храм УПЦ МП, 1911 р. 5. Іоанно-Богословський храм УПЦ МП, пам'ятка архітектури місцевого значення 1886 р.
2	Олександрівка	У XVI–XVII ст. через території сучасного с. Олександрівка проходив Кучманський невідомий шлях. Село було утворене у 1909 р.	Історично проживали старовіри, що займалися ремеслами та торгівлею, а землеробству, як правило, приділяли другорядну роль. У XVIII ст. старообрядці орендували більшість місцевих млинів, тим самим складаючи конкуренцію євреям. Продаж с.-г. продукції на ринках був одним з основних джерел надходжень старовірів. Колишні дрібні хутори старовірів у 30–50-х рр. XX ст. було приєднано до с. Олександрівка. Основним видом діяльності радгоспу у радянський період також було садівництво (сади та ягідники становили в 1972 р. Близько 1 144 га).
3.	Біликівці	У XV ст. тодішнє с. Біликівці було подароване Г. Стреченовичу за військову службу.	Давня історія села
4.	Демидівка	Перша згадка про село у XVII ст. Назва села походить від назви першого поселенця – козака Демида.	У XVIII ст. село належало Потоцьким. Наявність історичних пам'яток: 1. Свято-Покровський храм УПЦ МП 1909 р.
5.	Дубова	Засновано у XVII ст. на території дубового лісу, звідки й пішла назва села.	Наявність історичних пам'яток: 1. Св. Дмитрія Українська автокефальна православна церква, 1880 р.
6.	Жуківці	Засновано у XVII ст.	Історично на території сільської ради проживали старообрядці які, як правило, не бажали займатися землеробством, а займалися ремеслами, торгівлею, орендою фруктових дерев та млинів. Ще у XVIII ст. більша частина населення були старообрядці (більше 1 000 чол). Траційно розвинуто садівництво.
7.	Кам'яногірка	Засновано у XVIII ст.	Наявність історичних пам'яток: 1. Св. Архістратига Михаїла УПЦ КП, 1872 р.
8.	Кармалюкове	Перші згадки про село (до 1955 р. мало назву «Головчинці») належать до XVI ст.	У селі народився У.Я. Кармалюк (10.03.1787 р.) – видатний керівник боротьби селян проти кріпацтва. У 1659 р. Головчинці належали гетьману І. Виговському.
9.	Кацмазів	Перші згадки про село належать до XV ст., коли село належало Камінецькій католицькій кафедрі (грамота 1498 р.).	У 1579 р. село належало Я. Замойському. Наявність історичних пам'яток: 1. Св.-Покровський храм УПЦ МП, 1900 р.

Закінчення таблиці 1

10.	Коростівці	Село засновано у XVI–XVII ст.	Давня історія села
11.	Курилівці	Перші згадки у XVI ст.	У 1550 р. с. Курилівці (інша назва «Курилівці Зелені») було подароване польським королем Сігізмундом Б. Звіногородському за військові подвиги. Наявність історичних пам'яток: 1. Св. Великомучениці Параскови УПЦ КП, 1728 р.
12.	Леляки	Дуже давнє поселення.	На території було знайдено поховання доби міді (I тис. до н.е.).
13.	Лисогірка	Дуже давнє поселення.	Поселення на місці с. Лисогірка біля річки Згар існувало ще у XIII ст.
14.	Людавка	Засновано у XVII ст.	Історично в селі проживали старообрядці які, як правило, не займалися землеробством, а спеціалізувалися на оренді фруктових дерев, торгівлі с.-г. продукцією, теслярстві тощо. У 1897 р. у с. Людавка проживало 1 694 осіб, серед яких 908 старовірів. Деякі зі старовірів були дуже заможними. Так, наприклад старовір В.Д. Бахін з с. Людавки, який був колісних справ майстер, придбав за 15 тис. золотих карбованців масток у поміщиці-генеральші Корвін-Красовської (с. Почапінці).
15.	Лука-Мовчанська	Засновано приблизно у XVII ст. У минулому мало назву Лука-Шаргородська.	У XVIII ст. село належало князям Любомирським. Наявність історичних пам'яток: 1. Хресто-Воздвиженський храм УПЦ МП, 1884 р.
16.	Мовчани	Засновано у XVII ст. За переказами, назва села походить від першого поселенця – козака Молчана, а с. Андріївка (сусіднє) – від мельника Андрія.	Наявність історичних пам'яток: 1. Парафія Св. Войцеха РКЦ, 1797 р. 2. Успія Божої матері. Св. Хрестовоздвиженський храм УПЦ МП, 1894 р.
17.	Носківці	Перша письмова згадка датується 1431 р.	Ще у XVII ст. у с. Носківці збудовано палац. Наявність історичних пам'яток: 1. Палацо-парковий комплекс садиби Бахметєвих. 2. Храм Косьми і Даміана УПЦ КП, 1908 р.
18.	Потоки	Село виникло у XVI ст.	Було місцем заслання непокірних селян Потоцьких.
19.	Почапінці	Перші згадки про село належать до XIV ст.	Не встановлено.
20.	Рів	Ймовірно, виникло у XV ст.	Місцеві селяни були досить підприємливі (колишне містечко, а нині с. «Межирів»), яке входить до Рівської сільської ради, було центром торгівлі, промисловості, а також районним центром до 30-х рр. XX ст.
21.	Северинівка	Одне з найстаріших поселень регіону. Так, в урочищі Пауза-Журавель знайдено сліди поселень скіфських часів.	У XVIII ст. належало князю Любомирському. У 1783 р. території села належали Северину Потоцькому. Наявність історичних пам'яток: 1. Палацо-парковий ансамбль садиби Орловських.
22.	Сербинівці	Виникло у XVI ст. За переказами, назва села виникла від прізвища поміщиків Сербинівських.	Давня історія села.
23.	Слобода-Межирівська	Перші письмові згадки датовані XVIII ст.	Давня історія села.
24.	Станіславчик	Виникло у XVI ст. За переказами, у минулому мало назву «Чачарин» або «Чечерин» – у XIX ст. так називався найближчий ліс. Нинішню назву село отримало від імені свого колишнього власника Станіслава Потоцького.	У минулому – досить відомий центр торгівлі та промисловості (ремесел). Значна частка єврейського населення та католиків.
25.	Стодульці	Вперше згадуються у джерелах XVII ст.	У 1616 р. території села були в орендній власності поміщика Калинського-Щенного.
26.	Тарасівка	Перші згадки належать до початку XVIII ст.	Наявність історичних пам'яток: 1. Іоанно-Богословський храм УПЦ МП, 1903 р.
27.	Телелінці	Збереглися відомості про існування села у XVIII ст. За переказами, у місцевому лісі поселився Тулин зі своїм сімейством без дозволу місцевих поміщиків. На цій місцевості виникло поселення, яке спочатку мало назву «Тулинці».	Наявність історичних пам'яток: 1. Св. Михайлівський храм УПЦ МП, 1735 р.
28.	Чернятин	Засновано у XVII ст. За переказами, село утворилося унаслідок заселень старообрядців, які прибули з Московії в період гоніння та утисків.	Історично на цій території проживала значна кількість старообрядців, які займалися ремеслами, орендою фруктових садів, торгівлею. Зручне місце розташування села обумовлене наявністю залізної дороги, дозволяло вести господарські відносини з м. Києвом та м. Одесою; значна кількість селян працювала на місцевих підприємствах. Наявність історичних пам'яток: 1. Парк-садиба Вітославських-Львових.

Джерело: результати авторських досліджень

Таблиця 2

**Брендові передумови розвитку сільських громад Жмеринського району Вінницької області**

№ п/п	Назва села	Імідж можливого бренда	Можливі торгові марки і бренди (авторське уявлення)
1.	Браїлів	Історично-канонічний, згадка про видатні, легендарні особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «(Браїлівський) Палац», «Храми Браїлова», «Край (пам'ять) Потоцьких», «Браїлів».
2.	Олександрівка	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.	ТМ «Сади старовірів», «Кучманський шлях». «Олександрівка».
3.	Біликівці	Історичний, згадка про видатні, легендарні особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «Біликівці», «Стреченовичі».
4.	Демидівка	Історичний, згадка про видатні, легендарні особистості, українсько-козацьке та польське коріння, назва місцевості.	ТМ «(Козак) Демид», «Демидівка», «Козацька слава», «Край (пам'ять) Потоцьких».
5.	Дубова	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Дубовий гай», «Дубова»
6.	Жуківці	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.	ТМ «Сади старовірів», «Жуківці».
7.	Кам'яногірка	Історично-канонічний, назва місцевості.	ТМ «Кам'яногірка». Кам'яногірський храм».
8.	Кармалюкове	Історичний, згадка про видатні, легендарні особистості, українсько-козацьке коріння, назва місцевості.	ТМ «Кармалюк», «Кармалюкове».
9.	Кацмазів	Історично-канонічний, згадка про видатні, легендарні особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «Кацмазів» «Край (пам'ять) Замойських».
10.	Коростівці	-	-
11.	Курилівці	Історично-канонічний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), згадка про видатні, легендарні особистості, польське коріння, назва місцевості.	ТМ «Сади старовірів», «Курилівці», «Край (пам'ять, слава, подвиги) Звіногородського», «Курилівецькі храми».
12.	Леяки	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Леяки», «Мідна епоха».
13.	Лисогірка	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Лисогірка», «Згар».
14.	Людавка	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.	ТМ «Сади (золото) старовірів», «Людавка».
15.	Лука-Мовчанська	Історичний, згадка про видатні, легендарні особистості, польське коріння, назва місцевості.	ТМ «Лука», «Край (пам'ять, слава, подвиги) Любомирських».
16.	Мовчани	Історично-канонічний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), згадка про видатні, легендарні особистості, українсько-козацьке коріння, назва місцевості.	ТМ «Козак Мовчан», «Козацька слава», «Мельник Андрій», «Мовчанські храми».
17.	Носківці	Історично-канонічний, назва місцевості.	ТМ «Палац», «Носківецькі храми», «Носківці».
18.	Потоки	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Потоки».
19.	Почапинці	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Почапинці»
20.	Рів	Історичний (акцент на економічну історію місцевості), назва місцевості.	ТМ «Золото Межиріва».
21.	Северинівка	Історико-архітектурний, згадка про видатні, легендарні особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «Северинівський палац», «Северинівка», «Скіфський (е) журавель (золото)», «Край (пам'ять, слава, подвиги) Любомирських (Потоцьких)», «Северин Потоцький».
22.	Сербинівці	Історичний, згадка про видатні, легендарні особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «Сербинівка», «Край (пам'ять, слава, подвиги) Сербинівських».
23.	Слобода-Межирівська	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Слобода-Межирівська».
24.	Станіславчик	Історичний, (акцент на економічну історію місцевості), згадка про видатні, легендарні особистості, польське коріння, назва місцевості.	ТМ «Станіславчик», «Золото Станіславчика», «Станіслав Потоцький»
25.	Стодुльці	Історичний, згадка про видатні, особистості, польські коріння, назва місцевості.	ТМ «Стодульці», «Край (пам'ять, слава, подвиги) Калинських».
26.	Тарасівка	Історичний, назва місцевості.	ТМ «Тарасівка».
27.	Телелинці	Історично-канонічний, згадка про легендарні особистості, українсько-козацьке коріння.	ТМ «Козак Тулин», «Телелинецькі храми».
28.	Чернятин	Історико-архітектурний, (акцент на економічну історію місцевості та унікальні господарські риси старообрядців), згадка про видатні, легендарні особистості, польське коріння, назва місцевості.	ТМ «Чернятин», «Сади (золото) старовірів», «Чернятинський палац». «Вітославські», «Львови».

Джерело: результати авторських досліджень

лася саме завдяки їхньому впливу, і, мабуть, роль старовірів була не меншою, а можливо, і більшою, аніж єврейського населення. Також численними є випадки безпосереднього звертання до епізодів слави українського козацтва у найкращих його проявах.

Не було встановлено жодного випадку відсутності подібних факторів, тоді як приблизно у половині випадків спостерігалася їхня комбінація, можливість органічного синергетичного поєднання.

Зазначені дані було інтерпретовано авторами у відповідні брендові передумови (табл. 2). Тут же наведено авторські тлумачення можливих назв торговельних марок, що, звісно, може бути редаговано і поглиблено. Ще раз хотіли б підкреслити, що кожна громада може знайти на своєму терені щось унікальне, що може, ми переконані, бути ефективно використаним у побудові брендингових стратегій розвитку. Лише в 1 випадку із 28 автори не змогли знайти такого яскраво вираженого фактору, але і у цьому разі мова може йти про більш детальні польові дослідження.

Всі зазначені брендингові фактори, як вже згадувалося, безпосередньо охоплюють і соціальний, і духовний, і ментальний вимір. Функціональний його аспект, як вважаємо, буде сформовано у процесі створення конкретних торговельних марок, брендів, для чого незамінною повинна стати діяльність як бізнесу, так і місцевих громад. Таким чином, останні стають об'єктивно основним ініціатором проекту, тобто тими агентами, що першими усвідомили новий шлях вирішення традиційних проблем, потребу у змінах і що здійснили перші попередні дії: пошук та аналізування інформації, формулювання основних елементів проекту і т. ін.

Разом з тим не бачимо якоїсь суттєвої потреби в окремому механізмі державного регулювання, що, по-перше, надає можливість уникнути бюрократичної залежності, по-друге, – не залежати від можливих фінансових допомог, які до цього ж виглядають скоріше примарними.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний стан економіки та конкурентного середовища підтверджують логічність зростання інтересу до принципово нових видів брендингу – регіонального, зокрема територіального. Звідси перспективи національних брендінгів сільських територій мають фактично зовсім не задіяний величезний потенціал. Аналіз аналогів надає підстави особливо підкреслити, що відомі приклади не склалися історично, а були обрані свідомо, при чому навіть в умовах наявності досить незначних вихідних переваг.

Брендинг сільських територій слід зарахувати до так званих «індивідуальних брендів», що повинно враховуватися при їхній побудові. Як засвідчили дані, у більшості випадків такий брендинг в Україні може спиратися на таких формах просування товарів, як селебреті (від англ. *celebrity* – знаменитість) або на авторитеті відомих (легендарних) особистостей, наявності архітектурних, канонічних та ін. пам'яток історії, унікальних фактів з господарської історії тощо; перелік факторів можна продовжити у кожній конкретній місцевості.

Наведені дані є прикладом ініціативи пошуків у напрямку побудови регіональних/територіальних брендів, реципієнтами чого виступають як бізнес, так і самі сільські громади. На сьогоденному етапі брендингових досліджень витрати на їхнє здійснення є мінімальними, а інформація – максимально доступною.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, полягають у: 1) теоретичному аспекті – у поглибленні загальної теорії брендингу за рахунок опису особливості алгоритму брендингу територій (сільських територій), а також створенні комплексу аналітичних та економетричних моделей оцінювання його ефективності; 2) методичному та прикладному аспектах – у розробленні методики оцінювання ефективності такого брендингу та її реалізації на конкретних прикладах. У таких дослідженнях повинно знайти місце розроблення чіткої концепції і конкретної імплементації брендингових стратегій з врахуванням тієї обставини, що у кризовий та посткризовий періоди ефективність класичних стратегій може бути нівельованою нестандартними ситуаціями. До цього слід додати варіації застосування різних стратегій для різних громад.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косодій Р.П. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації / Р.П. Косодій // Економіка АПК. – № 4. – 2009. – С. 132–135.
2. Васьківська К.В. Проблеми розвитку сільських територій / К.В. Васьківська, І.В. Сембай, О.А. Сікора // Економіка АПК. – № 11. – 2009. – С. 117–120.
3. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – № 5. – 2008. – С. 51–58.
4. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В.І. Ткачук, Н.М. Куцмус // Економіка АПК. – № 4. – 2009. – С. 125–132.
5. Губені Ю.Е. Комплексний підхід до стійкого розвитку сільських територій / Ю.Е. Губені // Економіка АПК. – № 10. – 2009. – С. 127–131.
6. Степанюк Н.А. Брендінг міста у сфері туризму: підхід менеджера / Н.А. Степанюк, С.І. Цюх, Ю.І. Цибульський // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 103–105.
7. Інковська Ю.М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю.М. Інковська // Держава та регіони. – 2013. – № 1. – С. 72–76. – (Серія «Державне управління»).
8. Глуха В.В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій / В.В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 128–130.
9. Гладунов О. Бренд Майдану в чотирьох вимірах / О. Гладунов // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 6. – С. 20–21.
10. Гринько А.Н. Битва брендів на розвиваючихся ринках / А.Н. Гринько // Маркетинговые исследования в Украине. – 2007. – № 3. – С. 42–48.
11. Окландер М.А. Технологія брендингу страхової компанії = Branding technology of insurance company / М.А. Окландер // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 39–42.
12. Шпір М.Ф. Стратегії брендингу як чинник ефективності бізнес-моделі підприємництва та успішної капіталізації попиту цільових сегментів ринку / М.Ф. Шпір // АгроСвіт. – 2010. – № 12. – С. 19–22.
13. Важенина І.С. Бренд території: определения, сущность, формирование / И.С. Важенина // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 9. – С. 34–42.

УДК 338:633

**Морозов Р.В.***доктор економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів  
Херсонського державного аграрного університету***Федорчук Є.М.***аспірант кафедри менеджменту організації  
Херсонського державного аграрного університету*

## ОЦІНКА БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОСЛИННИХ ВІДХОДІВ ТА ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті узагальнено й оцінено сукупний регіональний енергетичний потенціал всіх видів твердої біомаси сільськогосподарського походження в Херсонській області: первинних і вторинних відходів сільського господарства, енергетичних культур та деревної біомаси, що залишається після обрізання плодівих дерев та виноградної лози. На основі проведених розрахунків зроблено прогноз. Аграрні підприємства розглянуто у якості можливого постачальника твердої енергетичної біосировини і активного учасника ринку енергоресурсів.

**Ключові слова:** тверде біопаливо сільськогосподарського походження, регіональний енергетичний потенціал, первинні відходи рослинництва, вторинні відходи рослинництва, деревна біомаса, енергетичні культури.

### **Морозов Р.В., Федорчук Е.Н. ОЦЕНКА БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАСТИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КУЛЬТУР В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Оценен совокупный энергетический потенциал всех видов твердой биомассы сельскохозяйственного происхождения: первичных и вторичных отходов сельского хозяйства, энергетических культур и древесной биомассы, которая остается после обрезки плодовых деревьев и виноградной лозы. На основе произведенных расчетов сделан прогноз. Аграрные предприятия были рассмотрены в качестве возможного поставщика твердотопливного биосырья и активного участника рынка энергоресурсов.

**Ключевые слова:** твердое биотопливо сельскохозяйственного происхождения, региональный энергетический потенциал, первичные отходы растениеводства, вторичные отходы растениеводства, древесная биомасса, энергетические культуры.

### **Morozov R.V., Fedorchuk Ye.M. ASSESSMENT OF THE BIOENERGY POTENTIAL OF CROP RESIDUES AND ENERGY CROPS IN AGRICULTURE OF KHERSON OBLAST**

This article presents an assessment of the total energy potential of all types of solid biomass of agricultural origin in Kherson region: primary and secondary agricultural waste, energy crops and woody biomass that remains after pruning fruit trees and vines. On the basis of calculations, a prognosis was made. Agricultural enterprises were considered as possible manufacturers and suppliers of feedstock for bioenergy and as active participants in the energy market.

**Keywords:** solid biofuels of agricultural origin, regional energy potential, primary crop residues, secondary crop residues, woody biomass, energy crops.

**Постановка проблеми.** В останні роки у зв'язку зі світовою енергетичною кризою, продукція і відходи сільського господарства почали розглядати як паливні ресурси. Уведення в енергетичний баланс біологічних видів палива, які за своєю природою є поновлюваними ресурсами, – одне з актуальних завдань сьогодення. Це дасть змогу зменшити використання викопних дорогих непоновлювальних джерел енергії, знизити рівень забруднення навколишнього середовища, а також принесе додаткові прибутки аграрному сектору за рахунок диверсифікації джерел збуту сільськогосподарської продукції.

Найбільший енергетичний потенціал серед продукції і відходів сільського господарства припадає на тверду біомасу. Важливою передумовою ефективного використання твердої біомаси сільського господарства в біоенергетиці є правильна і достовірна оцінка її потенціалу. Однак результати оцінок ресурсів біомаси для однієї й тієї ж географічної місцевості іноді суттєво різняться між собою.

Досліджуючи потенціал твердого біопалива, доцільно використовувати методику, запропоновану у Проекті «Біоенергетика в Європі» (Biomass Energy Europe) [1], а також «Методику узагальненої оцінки технічно-досяжного енергетичного потенціалу біомаси» [4], затверджену державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України, більш деталізовану за окремими культурами, а також доповнену оцінкою потенціалу дерев-

ної біомаси, що залишається після обрізання плодівих дерев та виноградної лози.

Вважаємо, що це дасть можливість більш точно оцінити потенціал твердої біомаси, що продукується щорічно у сільському господарстві Херсонської області. Практична реалізація запропонованих заходів є важливою передумовою для планування розвитку регіонального сектору відновлювальної енергетики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням наявного потенціалу біомаси в Україні займалися Г.Г. Гелетука, С.О. Кудря, Н.М. Міщенко, В.М. Калніченко, В.О. Дубровін, Є.І. Сухін та ін. Проблемам формування її ефективності використання сільськогосподарської сировини для виробництва біопалива присвячено наукові праці таких вчених: П.С. Вишнівського, Ю.П. Воскобійника, В.І. Гавриша, О.О. Єранкіна, Н.В. Зіновчука, Г.М. Калетника, М.В. Калінчика, І.Г. Кириленка, Б.Й. Кириченка, І.В. Кушніра, О.М. Маслака, О.О. Митченка, С.А. Стасіневича, М.М. Чернобая, О.М. Шпичака та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим у літературних джерелах залишається не оціненим і не проаналізованим енергетичний потенціал деревної біомаси, що залишається в сільгоспідприємствах після обрізання плодівих дерев та виноградної лози. Практично всі наявні дослідження енергетичного потенціалу біомаси виконані переважно в масштабах країни, тоді як детальна оцінка потенціалу окремого регіону (у нашому випадку Херсонської області) може стати

реальним підґрунтям для формування регіонального сектора біоенергетики на локальному рівні. Розрахунок наявного регіонального потенціалу доступної агросировини дасть можливість розрахувати види, локалізацію та необхідні потужності для переробки рослинної біомаси, що можуть бути завантажені силами аграрних підприємств регіону. Крім того, це дасть можливість оцінити нішу, яку аграрні підприємства області можуть зайняти у якості потенційного постачальника на ринку енергоресурсів.

**Метою дослідження** є повне і достовірне оцінювання потенціалу твердої біомаси сільськогосподарського походження, наявної в Херсонській області, яка може бути використана на енергетичні цілі. Основним завданням є підвищення точності результатів оцінок енергетичних ресурсів твердої біомаси, а також узагальнення можливостей регіонального аграрного сектора виступати у якості постачальника твердопаливної сировини.

Така оцінка ґрунтуватиметься на комплексному поглибленому статистичному методі, який включає поділ потенціалу біомаси на три основні види: теоретично можливий (теоретичний), технічно доступний (технічний) та економічно доцільний (економічний), між якими іноді немає чітких меж [1; 2].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Південь України має унікальні погодно-кліматичні умови та є достатньо сприятливим регіоном для вирощування великої кількості високопродуктивних енергетичних рослин. Сільське господарство регіону є потужним джерелом різних видів відходів і енергетичних культур, що являють собою біомасу, придатну для виробництва енергоресурсів.

Найбільші обсяги твердої біомаси утворюються в процесі сільськогосподарського виробництва саме у великих та середніх аграрних підприємствах, тому саме вони і мають стати потенційними постачальниками альтернативної енергосировини для вітчизняної біоенергетики. Насамперед це відкриває для них можливість диверсифікації каналів збуту своєї продукції і в результаті дасть змогу отримати додаткові прибутки за рахунок реалізації сільськогосподарських культур та надлишкової частини рослинних відходів на енергетичні цілі.

У дослідженні, з огляду на перераховані фактори та спеціалізацію більшості аграрних підприємств Херсонської області, доцільно розглядати формування твердопаливної сировинної бази. Тому під сировиною для виробництва біопалива будуть розглядатися відходи зернових та зернобобових, гілки після обрізання плодівих дерев, виноградна лоза після обрізання, енергетичні культури. Кожна із зазначених складових потребує використання певних методичних підходів до її оцінки.

Основною складовою потенціалу твердої біомаси сільськогосподарського походження є рослинні відходи. Проаналізуємо окремо можливості використання первинних та вторинних відходів аграрного виробництва.

На цьому етапі дослідження необхідно визначити потенційні можливості використання первинних відходів аграрного виробництва. Розрахунок кількості основних первинних рослинних відходів, отриманих у сільському господарстві Херсонської області за 2010–2013 рр., наведено в таблиці 1.

Як свідчать наведені у таблиці 1 розрахункові дані, найбільше відходів у сільському господарстві Херсонської області отримується при виробництві зернових культур та соняшника, дещо менше – при виробництві зернобобових культур та кукурудзи на зерно, що пояснюється виробничою спеціалізацією регіону з огляду на природно-кліматичні умови півдня країни.

Варто зазначити, що використання частини отриманих рослинних відходів щороку на енергетичні цілі, принесло б додаткові доходи та заощадження аграрним підприємствам.

Отримані у таблиці 1 розрахункові дані кількості рослинних відходів і є теоретично доступним обсягом первинних відходів для виробництва енергії. Для розрахунку теоретичного потенціалу необхідно отримані натуральні показники перевести в умовне паливо (табл. 2).

Згідно з проведеними розрахунками теоретичний енергетичний потенціал первинних відходів рослинництва в Херсонській області за останні чотири роки коливався у межах від 893,3 тис. т.у.п. в 2012 р. до 1 702,3 тис. т.у.п. в 2011 р. Що в середньому за останні чотири роки склало 1300 тис. т.у.п.

Таблиця 1

Кількість основних первинних рослинних відходів у Херсонській області за 2010–2013 рр.

Сільськогосподарська культура	Коефіцієнт виходу відходів*	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
		Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн
Пшениця	1,0	908,9	908,9	1 544,2	1 544,2	361,7	361,7	875,1	875,1
Ячмінь	0,8	422,2	337,8	660,5	528,4	289,8	231,8	328,7	263,0
Жито	1,3	6,5	8,5	6,0	7,8	2,4	3,1	2,7	3,5
Рис (солома)	0,9	37,4	33,7	49,1	44,2	46,5	41,9	47	42,3
Просо	0,8	8,4	6,7	15,6	12,5	12,7	10,2	12,2	9,8
Овес	1,0	2,9	2,9	4,8	4,8	5,7	5,7	3,7	3,7
Гречка	1,9	0,7	1,3	1,3	2,5	1,1	2,1	1,5	2,9
Інші зернобобові культури	0,7	7,6	6,8	6,2	5,6	8,5	7,7	6,7	6,0
Соя	0,9	259,8	233,8	282,8	254,5	269,7	242,7	300,6	270,5
Ріпак	2,0	117,1	234,2	79,6	159,2	10,8	21,6	99,8	199,6
Кукурудза на зерно (стеб.)	1,3	115,4	150,0	181,8	236,3	298,1	387,5	375,8	488,5
Соняшник (стебла)	1,9	360,5	685,0	418,0	794,2	296,1	562,6	356,9	678,1

Джерело: Лист Національної академії аграрних наук України №5–2/256 від 16.11.2012 р.



Величина технічного потенціалу обмежується наявною технологією збирання врожаю, що зменшує теоретичний потенціал на величину коефіцієнта технічної доступності. На величину економічно доцільного потенціалу впливає ще більше факторів, тому його тенденція інколи протилежна до тенденції зміни теоретичного і технічного потенціалів. У цьому випадку можна виокремити такі фактори: 1) конкуренція між використанням відходів в енергетичних цілях та для тваринництва; 2) можливість виснаження органічних і поживних речовин у ґрунті через видалення залишку соломи з сільськогосподарських угідь. На ці питання зважають під час обчислення економічного потенціалу, враховуючи коефіцієнт енергетичного використання.

У таблиці 3 представлено результати розрахунків технічного та економічно доцільного потенціалу первинних відходів рослинництва, що отримують щорічно у процесі сільськогосподарського виробництва в Херсонській області.

За нашими розрахунками, технічний потенціал первинних відходів рослинництва в Херсонській

області за 2010–2013 рр. у середньому становив 776,5 тис. т.у.п., а енергетичний потенціал – 539,4 (табл. 3).

Аналіз отриманих результатів показує, що величина теоретичного потенціалу є досить нерівномірною за роками і залежить в основному від урожайності сільськогосподарських культур, передусім пшениці. Технічно досяжний потенціал загалом повторює тенденцію зміни теоретично можливого, але не так різко виражено. Більша еластичність пояснюється тим, що на величину потенціалу впливає також коефіцієнт технічної доступності культур.

Розподілення енергетичного потенціалу первинних відходів сільського господарства по районах Херсонської області залежить від ряду факторів, а саме від величини посівних площ та наявної кількості худоби в районі. У середньому, за даними 2010–2013 рр., Херсонська область серед інших територіально-адміністративних регіонів країни займає 10 місце за обсягами виробництва зернових та зернобобових культур та 4-е з кінця за обсягом поголів'я великої рогатої худоби та свиней, які потребують

Таблиця 2

**Теоретичний потенціал первинних відходів рослинництва у Херсонській області за 2010–2013 рр., тис. т.у.п.**

С.-г. культура	Нижча теплота згоряння $Q_i^0$ , ккал/кг	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Пшениця	3 285	426,5	724,7	169,7	410,7
Ячмінь	3 190	153,9	240,8	105,7	119,8
Жито	3 240	3,9	3,6	1,4	1,6
Рис (солома)	3 000	14,4	18,9	17,9	18,1
Просо	3 000	2,9	5,3	4,4	4,2
Овес	3 850	1,6	2,6	3,1	2,0
Гречка	3 000	0,6	1,1	0,9	1,2
Інші зернобобові культури	3 000	2,9	2,4	3,3	2,6
Соя	3 800	126,9	138,2	131,8	146,9
Ріпак	3 660	122,5	83,2	11,3	104,4
Кукурудза на зерно (стебла)	3 270	70,1	110,4	181,0	228,2
Соняшник (стебла)	3 270	320,0	371,0	262,8	316,8
Всього	-	1 246,2	1 702,3	893,3	1 356,5

Таблиця 3

**Технічний та економічний потенціал первинних відходів рослинництва у Херсонській області за 2010–2013 рр., тис. т.у.п.**

С.-г. культура	Технічний потенціал					Енергетичний потенціал				
	Коефіцієнт технічної доступності відходів	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Коефіцієнт енергетичного використання відходів	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Пшениця	0,5	213,3	362,3	84,9	205,3	0,33	70,4	119,6	28,0	67,8
Ячмінь	0,5	77,0	120,4	52,8	59,9	0,33	25,4	39,7	17,4	19,8
Жито	0,5	2,0	1,8	0,7	0,8	0,33	0,6	0,6	0,2	0,3
Рис (солома)	0,5	7,2	9,5	9,0	9,1	0,33	2,4	3,1	3,0	3,0
Просо	0,5	1,4	2,7	2,2	2,1	0,33	0,5	0,9	0,7	0,7
Овес	0,5	0,8	1,3	1,6	1,0	0,33	0,3	0,4	0,5	0,3
Гречка	0,5	0,3	0,5	0,4	0,6	0,33	0,1	0,2	0,1	0,2
Інші зернобобові культури	0,5	1,5	1,2	1,6	1,3	1	1,5	1,2	1,6	1,3
Соя	0,7	88,9	96,7	92,2	102,8	1	88,9	96,7	92,2	102,8
Ріпак	0,7	85,7	58,3	7,9	73,1	1	85,7	58,3	7,9	73,1
Кукурудза на зерно	0,7	49,1	77,3	126,7	159,8	0,7	34,3	54,1	88,7	111,8
Соняшник (стеб.)	0,67	214,4	248,6	176,1	212,2	1	214,4	248,6	176,1	212,2
Всього	-	741,4	980,6	556,2	828,0	-	524,4	623,4	416,6	593,2

соломи. Тому Херсонщину можна зарахувати до регіонів України з найбільшим надлишком соломи.

Слід підкреслити також нерівномірність розподілу сільськогосподарської твердої біомаси по території Херсонської області. Розподіл загальних запасів біомаси по територіях та за видами біопалив є різномірним. Тому доцільно буде навести розподіл потенціальних запасів біоресурсів на рівні окремих районів.

Найбільший потенціал надлишкового залишку соломи зернових за 2010–2013 рр. спостерігався в аграрних підприємствах Новотроїцького, Каховського, Генічеського, Голопристанського, Бериславського, Чаплинського та Великоколекандрівського районів Херсонської області.

Найбільші обсяги виробництва соняшнику, а як наслідок і відходів з нього протягом останніх чотирьох років зафіксовано у Великоколекандрівському, Генічеському, Голопристанському, Новотроїцькому, Бериславському, Чаплинському та Великопетинському районах Херсонської області.

Продовжуючи аналіз, наведемо оцінку кількості відходів деревної біомаси, що залишаються після обрізання плодівих дерев та виноградної лози (табл. 4).

Такі види решток, безумовно, не повинні просто спалюватися, а мають бути перероблені у прийнятні форми палива і використані, як дешеве джерело енергії. У перерахунку на умовне паливо отримуємо такі результати (табл. 5).

Щодо порайонного поділу потенціалу деревних відходів, то тут слід зауважити, що найбільші площі садів зосереджено у господарствах Білозерського

(близько 60% від загальної площі насаджень області), Каховського (6%), Бериславського (приблизно 12%) та Цюрупинського (4%) районів, а також м. Нова Каховка (11%).

Нині найбільші площі виноградників – у сільськогосподарських підприємствах Нової Каховки (більше 50% від загальної площі насаджень області), а також Білозерського (більше 30%), Бериславського (близько 10%), Цюрупинського (2,5%) та Голопристанського (3%) районів Херсонської області.

Вторинні відходи сільського господарства виробляються та нагромаджуються на підприємствах, які обробляють сільськогосподарські культури. Серед параметрів, які впливають на потенціал вторинних відходів, можна виділити такі: обсяг продукції, що підлягає обробці та величина відходів на 1 тону культури.

Кількість основних вторинних рослинних відходів, які отримують у сільському господарстві Херсонської області, показано у таблиці 6.

Результати оцінки різних видів потенціалу представлено в таблиці 7.

Аналіз отриманих у таблиці 7 результатів, показує, що порівняно з економічним потенціалом первинних відходів сільського господарства (величина якого коливається в межах 420–625 тис. т.у.п./рік) потенціал вторинних відходів є досить малим (18–25 тис. т.у.п./рік). Проте ці види біомаси також є важливими. Так, наприклад, багато олієекстракційних заводів повністю забезпечують себе енергією шляхом спалювання лушпиння соняшника в котлах. А у Інституті рису Національної академії

Таблиця 4

## Кількість деревних відходів у сільському господарстві Херсонської області за 2010–2013 рр.

Вид відходу	Коефіцієнт відходів	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
		Площа насаджень, тис. га	Кількість відходів, тис. тонн	Площа насаджень, тис. га	Кількість відходів, тис. тонн	Площа насаджень, тис. га	Кількість відходів, тис. тонн	Площа насаджень, тис. га	Кількість відходів, тис. тонн
Гілля після обрізання плодівих дерев	8	9,8	78,4	9,9	79,2	9,5	76	9,5	76
Лоза винограду	2	7,1	14,2	7,1	14,2	6,5	13	6,4	12,8

Таблиця 5

## Енергетичний потенціал деревних відходів у сільському господарстві Херсонської області за 2010–2013 рр., тис. т.у.п.

Вид відходу	Нижча теплота згоряння $Q_d^d$ (при вологості 20%), ккал/кг	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Гілля після обрізання плодівих дерев	2 500	28,0	28,3	27,1	27,1
Лоза винограду	3 810	7,7	7,7	7,1	7,0
Всього	-	35,7	36,0	34,2	34,1

Таблиця 6

## Кількість основних вторинних рослинних відходів, які отримали у сільському господарстві Херсонської області за 2010–2013 рр.

С.-г. культура	Коефіцієнт відходів	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
		Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн	Валовий збір зерна, тис. тонн	Обсяг відходів, тис. тонн
Цукровий буряк	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-
Соняшник	0,2	360,5	54,1	418,0	62,7	296,1	44,4	356,9	53,5
Рис	0,2	37,4	7,5	49,1	9,8	46,5	9,3	47	9,4
Всього	-	-	61,6	-	72,5	-	53,7	-	62,9

аграрних наук України Скадовського району Херсонської області у 2009 р. газові теплогенератори, які використовували при сушінні зерна та насіння, були замінені на теплогенератори, що працюють на соломі, а також була змонтована технологічна лінія з виробництва паливних брикетів з рисової лузги. При доволі значних капітальних вкладеннях: 260 і 280 тис. грн на першій і другий проекти відповідно, термін окупності склав до 1,5 року для першої технології і 10 місяців – для другої з загальним економічним ефектом понад 670 тис. грн на рік [3, с. 438]. Рентабельність виробництва брикетів із лузги рисової, за даними 2013 р., становила більше 200% [5, с. 38].

Таким чином, загальний енергетичний потенціал відходів рослинництва та деревної маси, що утворилась в процесі сільськогосподарського виробництва в Херсонській області у 2010 р. склав 581,1 тис. т.у.п., у 2011 – 683,9 тис. т.у.п., у 2012 – 468,4 тис. т.у.п., а у 2013 – 648,3 тис. т.у.п. Величина енергетичного потенціалу відходів сільського господарства коливається в основному залежно від врожайності сільськогосподарських культур, тому змінюється за роками.

Енергетичні культури мають енергетичний потенціал рівноцінний потенціалу сільськогосподарських відходів. Південний регіон України займає важливе місце у вирішенні проблеми вирощування енергетичних рослин. Природно-кліматичні умови та наявні ресурси регіону дозволяють культивувати багато нових теплолюбних культур, які мають біоенергетичну цінність. В останні роки отримано ряд важливих результатів щодо інтродукції, акліматизації, селекції енергетичних рослин і розвитку біотехнологій вирощування нової сировини для альтернативних видів палива.

За оцінками ряду вітчизняних вчених та науковців [1; 3] Херсонська область посідає третє місце за

природно-кліматичним потенціалом для вирощування енергетичних культур, після Житомирської і Чернігівської областей. Особливо сприятливі умови на півдні України для вирощування тополі, акації та міскантуса, які мають найбільші перспективи підвищення продуктивності.

Енергетичні культури представляють «віртуальну» частину теплоенергетичного потенціалу області, оскільки їх вирощування в регіоні нині обмежується лише експериментальними плантаціями на базі Херсонського державного аграрного університету (ХДАУ), досліді в якому проводять протягом останніх 8 років на дослідному полі ХДАУ (без зрошення) та в умовах крапельного зрошення у розпліднику агрономічного факультету. Аналогічні експерименти у співпраці з провідними інтродукційними підрозділами НААНУ закладено у дослідному господарстві «Асканійське». Досліді проводяться за загальноприйнятою методикою. Всього вивчається більше 70 видів рослин.

Херсонська область має значні площі сільськогосподарських угідь, при цьому частина ріллі є вільною від виробництва сільськогосподарських культур. Саме ці землі потенційно можуть бути використані для вирощування енергетичних культур. Згідно зі статистичними даними про розподіл сільськогосподарських угідь та посівні площі культур у 2013 р., вільна площа ріллі в Херсонській області становить 213,8 тис. га (табл. 8). Протягом останніх 10 років ця цифра коливалася від 210 до 267 тис. га. Вважаємо, що для вирощування енергетичних культур доцільно задіяти половину вільної площі ріллі, що як помітно з наведених розрахунків, становить в середньому 105–130 тис. га.

Теоретичний потенціал вирощування енергетичних рослин розраховується, виходячи з площі насадження певної культури та її врожайності.

Таблиця 7

**Енергетичний потенціал вторинних відходів сільського господарства Херсонської області за 2010–2013 рр.**

С.-г. культура	2010 р.			2011 р.			2012 р.			2013 р.		
	Теоретичний потенціал, тис. т.у.п.	Технічний потенціал, тис. т.у.п.	Економічний потенціал, тис. т.у.п.	Теоретичний потенціал, тис. т.у.п.	Технічний потенціал, тис. т.у.п.	Економічний потенціал, тис. т.у.п.	Теоретичний потенціал, тис. т.у.п.	Технічний потенціал, тис. т.у.п.	Економічний потенціал, тис. т.у.п.	Теоретичний потенціал, тис. т.у.п.	Технічний потенціал, тис. т.у.п.	Економічний потенціал, тис. т.у.п.
Цукровий буряк	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Соняшник	29,7	20,2	20,2	34,5	23,4	23,4	24,4	16,6	16,6	29,4	20,0	20,0
Рис	3,7	0,8	0,8	4,9	1,0	1,0	4,6	1,0	1,0	4,7	1,0	1,0
Всього	33,4	21,0	21,0	39,4	24,5	24,5	29,0	17,6	17,6	34,1	21,0	21,0

Таблиця 8

**Розподіл сільськогосподарських угідь в Херсонській області за 2010–2013 рр., тис. га**

Землі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Загальна земельна площа	2 846,1	2 846,1	2 846,1	2 846,1
Сільськогосподарські угіддя, серед яких:	1 970,7	1 969,5	1 968,4	1 968,4
рілля	1 777,2	1 776,8	1 776,6	1 776,8
Вся посівна площа	1 388,2	1 427,9	1 324,1	1 417,2
серед яких:				
Площа чистих парів	122,4	139,0	208,4	145,8
Вільна площа ріллі*	266,6	209,9	244,1	213,8
Потенційна площа для вирощування енергетичних культур (50% вільної)	133,3	105,0	122,1	106,9

\*Розраховується як різниця між площею ріллі та загальною посівною площею з урахуванням площі чистих парів

Оскільки, як вже зазначалося вище, на сьогоднішньому етапі розвитку енергетичних плантацій в Херсонській області, потенціал енергетичних культур носить лише віртуальний характер, що унеможлиблює його оцінку за фактичними даними, доцільно буде розрахувати його теоретичне значення за такою формулою:

$$E_{теор.} = \frac{S_{віл.} * V_{сер.} * Q_{н.сер.енер.культур}^p}{Q_{н.ул.}^p}, \text{ т.у.п. (1)}$$

де  $S_{віл.}$  – площа вільної ріллі, яка доступна для вирощування енергетичних культур;

$V_{сер.}$  – середня врожайність енергетичних культур;

$Q_{н.сер.енер.культур}^p$  – середня нижча теплота згоряння енергетичних культур;

$Q_{н.ул.}^p$  – теплотворна здатність умовного палива  $Q_{н.ул.}^p = 29,3 \text{ МДж/кг}$ .

При цьому з огляду на відсутність фактичних даних для дослідження у зв'язку з відсутністю промислового виробництва біоенергетичних культур, оцінку їх енергетичного потенціалу будемо виконувати за таких припущень [4, с. 19]: 1) у якості енергетичних культур розглядають тополь, вербу, вільху, акацію, міскантус; 2) енергетичні культури використовуються тільки для виробництва тепла в системах теплопостачання; 3) урожайність та нижча

теплота згоряння біомаси перелічених енергетичних культур розраховуються як середньоарифметичні показники (табл. 9).

Враховуючи значення коефіцієнтів технічної доступності (0,85) та енергетичного використання (1,0), отримуємо такі показники теплоенергетичного потенціалу енергетичних культур (табл. 10).

Таким чином, потенціал Херсонської області для вирощування енергетичних культур коливається у межах: теоретичний – 639–812 тис. т.у.п., технічно досяжний та економічно доцільний – 543–690 тис. т.у.п.

Виробництво енергетичних культур на промисловому (комерційному) рівні у Херсонській області ще не розпочалося, але швидкого розвитку цього напрямку можна очікувати вже в найближчому майбутньому.

Зведені результати оцінки енергетичного потенціалу твердої біомаси в сільському господарстві Херсонщини за 2010–2013 рр. представлено у таблиці 11.

Як видно з наведених у таблиці 11 даних, середній енергетичний потенціал рослинних відходів сільськогосподарського виробництва, які є реальною складовою енергетичного потенціалу Херсонської області за період 2010–2013 рр. склав 577,5 тис. т.у.п., а середній потенціал вирощування енергетичних рослин, які є віртуальною складовою енергетичного балансу, за цей же період становив 621,4 тис. т.у.п.

Первинні відходи сільського господарства становлять лівову частку наявного реального енергетичного потенціалу у сільському господарстві Херсонської області (90%). Наступними за величиною є деревні відходи (6%) та вторинні відходи рослинництва (4%).

**Прогнози.** Прогнозний енергетичний потенціал твердого біопалива у Херсонській області до 2020 р. може збільшитися на 40–50% порівняно з середньорічним за досліджуваний період. Це буде пов'язано в першу чергу з тим, що на внутрішньому ринку України збільшиться попит на біопаливо, у зв'язку з прийняттям законів «Про біологічні види палива» та «Про зелений тариф», направлених на стимулювання використання твердого біопалива на період до 2030 р.

Таблиця 9  
Врожайність та нижча теплота згоряння енергетичних культур\*

№ з/п	Енергетична культура	Врожайність, т сухої маси/га в рік	Нижча теплота згоряння $Q_{н.ул.}^p$ сухої маси, МДж/кг (ккал/кг)
1	Тополь	9,5	18,5 (4421)
2	Верба	9,5	18,5 (4421)
3	Вільха	7,0	20,0 (4780)
4	Акація	11,0	17,0 (4063)
5	Міскантус	12,0	17,0 (4063)
	<i>Середня</i>	9,8	18,2 (4347)

Джерело: сформовано на основі [4, с. 19]

Таблиця 10  
Енергетичний потенціал вирощування енергетичних культур у Херсонській області за 2010–2013 рр., тис. т.у.п.

Показник	Коефіцієнт переведу	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Теоретичний потенціал	-	811,45	638,87	742,96	650,7
Технічний потенціал	0,85	689,73	543,04	631,52	553,1
Економічний потенціал	1,00	689,73	543,04	631,52	553,1

Таблиця 11  
Структура та прогноз енергетичного потенціалу твердої біомаси у сільському господарстві Херсонської області за 2010–2013 рр.

Вид біосировини	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		Середнє арифметичне тис. т.у.п.	Прогноз до 2020 р. тис. т.у.п.
	тис. т.у.п.	%	тис. т.у.п.	%	тис. т.у.п.	%	тис. т.у.п.	%		
Первинні відходи рослинництва	524,4	41,3	623,4	50,8	416,6	37,9	593,2	49,4	521,5	940
Вторинні відходи рослинництва	21,0	1,7	24,5	2,0	17,6	1,6	21,0	1,8	21,0	27
Деревні відходи сільського господарства	35,7	2,8	36	2,9	34,2	3,1	34,1	2,8	35,0	35,0
Енергетичні культури	689,7	54,2	543,0	44,3	631,5	57,4	553,1	46,0	621,4	600,0
Всього	1 270,8	100,0	1 226,9	100,0	1 099,9	100,0	1 201,4	100,0	1 192,3	1 605,0

**Первинні рослинні відходи.** Очікується, що валовий збір основних зернових та зернобобових культур буде збільшуватися як за рахунок підвищення урожайності до європейського рівня, так і за рахунок залучення до сільгосподарства необроблюваної ріллі. Цьому сприятиме зростаючий світовий попит на продовольство. Очікується, що на енергетичні цілі можна буде використовувати до 50% соломи, яку перероблятимуть на тюки, агропелети, брикети. Вважається, що виробництво соняшника та кукурудзи на зерно в останні роки досягло свого максимуму і стабілізувалося, тому не слід очікувати якогось значного сплеску у цьому напрямку.

**Деревні відходи від обрізання плодкових дерев та виноградної лози.** Енергетичний потенціал цього виду біомаси, більш за все, залишиться приблизно на тому самому рівні, оскільки у нинішніх економічних умовах очікувати закладки великих площ садів та виноградників в області не доводиться. І навіть для тих незначних площ, які щорічно закладають, необхідно до 4–5 років для досягнення ними плодового віку.

**Вторинні рослинні відходи.** Вважається, що виробництво соняшника на Херсонщині в останні роки досягло свого максимуму і стабілізувалося на рівні 300–400 тис. тонн. Найближчими роками очікується зростання валового виробництва зерна рису в Херсонській області до рівня 65–85 тис. тонн за рахунок проектування, будівництва нових рисових зрошувальних систем і реконструкції внутрішньогосподарської мережі вже наявних рисових зрошувальних систем, окремих об'єктів інженерної інфраструктури. Найімовірнішим сценарієм прогнозування енергетичного потенціалу цього виду відходів є незначне збільшення на 15–25% за рахунок здійснення заходів з інтенсифікації сільськогосподарського виробництва.

**Енергетичні рослини.** У зв'язку зі зростаючим попитом європейського ринку на тверде біопаливо в найближчий час на території області можна очікувати появу комерційних плантацій енергетичних культур. Але оскільки промисловий врожай енергетичних рослин дозріває лише через 3–4 роки після посадки, то лише у період 2018–2020 рр. біопаливо з енергетичних рослин з'явиться на регіональному ринку області.

**Висновки.** Технології енергетичного використання сільськогосподарської біомаси знаходяться в Україні на початковій стадії розвитку, але мають великий потенціал для широкого впровадження і комерціалізації в найближчому майбутньому. На сьогодні область споживає біомасу переважно у вигляді деревного палива. Тоді як величезний потенціал сільськогосподарської твердопаливної сировини ( $\approx 1200$  тис. т.у.п. на рік) залишається практично не задіяним у регіональній енергетиці.

Шляхом реалізації економічного потенціалу твердої біомаси, які щорічно накопичуються у процесі сільськогосподарського виробництва, Херсонська область може задовольнити до 9% загальної потреби в первинних енергоносіях. А за умови реалізації потенціалу енергетичних культур і всі 20%. З огляду на високу залежність вітчизняної економіки від дорогих імпортованих енергоресурсів очевидно,

що використання твердої біомаси сільськогосподарського походження є серйозним засобом посилення енергетичної безпеки країни.

Аналіз результатів дослідження показує, що основними складовими енергетичного потенціалу твердої біомаси сільськогосподарського походження є первинні сільськогосподарські відходи (солома зернових культур та ріпака, відходи виробництва кукурудзи на зерно та соняшника), частка яких у структурі енергетичного потенціалу становить 40–50% і енергетичні культури (45–55%). Відходи сільськогосподарського виробництва є реальною складовою енергетичного потенціалу, яка вже сьогодні використовується для виробництва енергії. Енергетичні культури поки є віртуальною складовою, оскільки наразі в Херсонській області практично немає енергетичних плантацій за виключенням декількох експериментальних ділянок.

З огляду на досвід європейських країн можна очікувати стрімкий розвиток біоенергетичної складової аграрного виробництва вже найближчими роками. Найбільш реалістичний сценарій полягає в тому, що збільшення кількості рослинних відходів буде відбуватися як за рахунок застосування нових високотрожайних сортів продовольчих культур, так і за рахунок залучення до сільгосподарства вільної ріллі, переважно під продовольчі культури. Енергетичні рослини доцільно вирощувати на малородючих або деградованих сільськогосподарських угіддях, непридатних для вирощування продовольчої продукції. Потенційно в Херсонській області з цією метою може бути використано від 105 до 130 тис. га.

У зв'язку з цим аграрні підприємства мають розглядатися як реальний виробник і постачальник паливної сировини для енергетичних потреб країни, а біоенергетика має зайняти окрему нішу у структурі агропромислового комплексу. У цьому контексті аграрні підприємства, як основні виробники енергетичних культур, об'єктивно мають всі підстави одержувати максимум вигоди від вирощування енергонасичених рослин через кооперацію та інтеграцію процесів виробництва сировини, її переробки і реалізації продукції кінцевого споживання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні / Г.Г. Гелетука, Т.А. Железная, М.М. Жовмір, Ю.Б. Матвеев, О.І. Дроздова // Промислова теплотехніка, 2010. – Т. 32, № 6. – С. 58–65. – Ч. 1: Відходи сільського господарства та деревинна біомаса.
2. Електронний журнал енергосервісної компанії «Экологические системы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://escosys.narod.ru/2006\\_2/art123.html](http://escosys.narod.ru/2006_2/art123.html).
3. Титко Р. Відновлювальні джерела енергії (досвід Польщі для України) / Р. Титко, В. Калініченко. – Варшава-Краків-Полтава : Видавництво OWG, 2010. – 533 с.
4. Методика узагальненої оцінки технічно-досяжного енергетичного потенціалу біомаси / В.О. Дубровін, Г.А. Голуб, С.В. Драгнев, Г.Г. Гелетука, Т.А. Железная, П.П. Кучерук, Ю.Б. Матвеев, С.О. Кудря, Г.М. Забарний, З.В. Маслюкова. – К. : ТОВ «Віолпринт», 2013. – 25 с.
5. Диверсифікація виробництва і переробки рису як перспективний напрям формування конкурентоспроможності продукції галузі рисівництва в Україні / [В.В. Дудченко, Р.В. Морозов, Г.М. Марущак, С.Г. Вожегов, К.С. Дяченко, О.І. Чекамова] // Таврійський науковий вісник. – 2013. – Вип. 87. – С. 33–39.

УДК 339.330.342.2

Пепчук С.М.

викладач кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Черкаського державного технологічного університету

## МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ІДЕОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті обґрунтовано розмежування понять «інноваційний маркетинг» та «маркетинг інновацій». Розглянуто та охарактеризовано можливі сфери застосування маркетингових інновацій на регіональному рівні. Визначено основні цілі та завдання формування та реалізації товарної політики регіону, його цінової, збутової стратегії та стратегії просування з точки зору інноваційного маркетингу. Виділено основні суб'єкти управління інноваційним процесом регіону через призму взаємовідносин науки, виробництва, підприємництва, управління і маркетингу. Визначено пріоритетні завдання інноваційного маркетингу регіону, пов'язані з формуванням нової економіки, заснованої на знаннях та інноваціях.

**Ключові слова:** інноваційний маркетинг, маркетинг інновацій, концепція інноваційного маркетингу, регіональна стратегія маркетингу, інноваційний процес.

### Пепчук С.М. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ИДЕОЛОГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье обоснованно разграничение понятий «инновационный маркетинг» и «маркетинг инноваций». Рассмотрены и охарактеризованы возможные области применения маркетинговых инноваций на региональном уровне. Определены основные цели и задания формирования и реализации товарной политики региона, его ценовой, сбытовой стратегии и стратегии продвижения с точки зрения инновационного маркетинга. Выделены основные субъекты управления инновационным процессом региона через призму взаимоотношений науки, производства, предпринимательства, управления и маркетинга. Определены приоритетные задания инновационного маркетинга региона, связанные с формированием новой экономики, основанной на знаниях и инновациях.

**Ключевые слова:** инновационный маркетинг, маркетинг инноваций, концепция инновационного маркетинга, региональная стратегия маркетинга, инновационный процесс.

### Pepchuk S.M. MARKETINGS INNOVATIONS IN IDEOLOGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

In the article, the differentiating of concepts "innovative marketing" and "marketing of innovations" are grounded. Possible domains of application of marketing innovations at regional level are considered and described. The primary purposes and tasks of formation and implementation of commodity policy of region, its price, sale strategy and strategy of advancement in terms of the innovative marketing are defined. The basic subjects of innovative process management in region are selected through the prism of mutual relations of science, production, entrepreneurship, management and marketing. Priority tasks of the innovative marketing of region, related to formation of a new economy, based on knowledge and innovations are determined.

**Keywords:** innovative marketing, marketing of innovations, concept of innovative marketing, regional marketing strategy, innovative process.

**Постановка проблеми.** Інноваційні процеси – це найбільш перспективна форма розвитку сучасної економіки. Ряд структурних перетворень, зумовлених активізацією інтеграційних та глобалізаційних процесів, передбачає активний пошук інноваційних шляхів і засобів для кардинального оновлення економіки. Вибір на користь інноваційного розвитку обумовлений тим, що інновації, з одного боку, забезпечують стійкість соціально-економічного розвитку регіону, а з іншого боку, сприяють перманентній зміні внутрішніх і зовнішніх його умов. Так, в розвинених країнах від 50 до 90% зростання ВВП визначається інноваціями й технологічним прогресом.

Сучасна практика маркетингу накопичили достатню кількість ефективних інструментів та методів, які можна застосовувати у відношенні до території. Однак небагато регіонів України, маючи значний інноваційний потенціал, використовують можливості маркетингу для залучення інноваційних інвесторів, просування регіональних інноваційних проєктів і брендів, зміцнення власного іміджу і просування інноваційної продукції та послуг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В останні роки в економічній літературі часто використовують поняття «маркетинг інновацій». Свій внесок у дослідження проблем, пов'язаних з дослідженням та застосуванням маркетингу інновацій здійснили такі учені, як І. Ансофф, М. Вітнер, Дж. Вествуд, А.Г. Войчак, К. Гренроос, П.Р. Диксон, С.М. Ілляшенко, В. Кондратьєв, Ф. Котлер,

Н.В. Кузнецова, Ж. Ламбен, К. Менгер, М. Портер, Е.О. Уткін, Р.А. Фатхутдінов, К. Фрімен, Ф. Хайєк, Н.Д. Чала, Н.І. Чухрай, Й. Шумпетер та інші.

У сучасних наукових дослідженнях недостатньо широко висвітлено проблему застосування маркетингових інновацій на регіональному рівні. Неповно розкрито можливості вдосконалення комплексу маркетингу «4Р» регіону через підвищення рівня використання потенціалу маркетингових інновацій.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ролі маркетингу в соціально-економічному розвитку інноваційно- та інтелектуально-орієнтованих регіональних систем.

**Викладення основного матеріалу.** З теоретичної і практичної точки зору поняття «інновація», «інноваційний продукт», «нововведення» є синонімічними. Етимологічно ці терміни походять від англійського слова «innovation» і переводяться одноманітно як «інновації». У статті розглядатимемо інновацію як діяльність індивідів, груп, компаній, а також цілих регіонів і країн у створенні нового продукту, процесу, технології, ринку, методів і організації управління у будь-якій сфері життєдіяльності з метою здобуття позитивного додаткового ефекту від їх використання після комерціалізації. Поняття інновацій (новизни, нововведення) застосовне з моменту створення ідеї до її реалізації і практичного втілення. Часовий період, за який інновація переходить від стадії виникнення ідеї до стадії комерціалізації, називається інноваційним лагом.

Для теорії інноваційного маркетингу найбільший інтерес представляють маркетингові інновації. Поняття маркетингових інновацій належить до сфери здійснення інноваційної діяльності компанії, країн, регіонів. Вони можуть належати до різних напрямів маркетингової діяльності: від вдосконалення комплексу маркетингу до брендингу і нових способів ведення конкурентної боротьби. Можливі області застосування маркетингових інновацій зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Можливі сфери застосування маркетингових інновацій

Інновації виникають як відповідь системи на виклики навколишнього середовища. Якщо система не здатна своєчасно і адекватно відповідати на ці виклики, її можна визнати нежиттєздатною. Виклики навколишнього середовища умовно можна розбити на дві групи – це технологічний поштовх і зміни структури ринкового попиту.

Теорію технологічного поштовху розвивав М.Д. Кондратьєв у роботі «Проблеми економічної діалектики» (1989 р.), де він стверджує, що інноваційний потенціал суспільства визначається існуючим рівнем технологічного розвитку. Згідно зі створеною ним теорією довгих хвиль, технологічні уклади змінюються кожні 50 років, оскільки науково-технічний розвиток відбувається хвилеподібно і причиною зміни укладів є інновації. Довгі хвилі Кондратьєва призводять до радикальних змін: появи нових технологій, галузей, ринків та ін. [1, с. 154].

Теорія ринкового поштовху розглядається з позицій інноваційного маркетингу як постійне прагнення ринку отримувати нові товари і послуги, що відповідають поточним потребам населення. З цього погляду інноваційний маркетинг – це така управлінська концепція, яка спрямована на вдосконалення продуктів і пов'язана з перманентним розвитком філософії і методології самого маркетингу.

Сучасні визначення інноваційного маркетингу розглядаються в рамках теорії інноваційного менеджменту. Проте в науковій літературі на сьогоднішній день не сформувалася єдина система ключових понять інноваційного маркетингу, так, наприклад, немає чіткого розмежування понять «інноваційний маркетинг» і «маркетинг інновацій». Найчастіше ці поняття розуміють як синонімічні, проте, на наш погляд, їх необхідно розрізняти.

Так, маркетинг інновацій – це діяльність, пов'язана з безпосереднім просуванням інновацій на ринок, сприяючи їх успішній адаптації і прийняттю з боку споживачів [2]. Інноваційний маркетинг – поняття ширше. Він передбачає впровадження управлінських, організаційних, економічних, соціальних змін, пов'язаних з пошуком нових ринків, споживачів з метою комерціалізації і прискорення реалізації

новинок. Інноваційний маркетинг покликаний відстежувати динаміку і тривалість кожного етапу життєвого циклу інновацій і обумовлювати необхідність модернізації та оновлення інноваційного рішення [3, с. 49]. Таким чином, він дозволяє ефективно управляти інноваціями як на рівні підприємства, так і на рівні цілого регіону, країни.

Концепція інноваційного маркетингу вписується в класичну теорію маркетингу, проте має свої особливості, які виявляються насамперед у комплексі «4Р». Кажучи про інноваційний маркетинг, що реалізовується на рівні регіону, слід зазначити, що суб'єктом управління в цьому випадку, виступає обласна адміністрація. Саме вона формує асортиментну, цінову, розподільчу і комунікативну стратегії, що забезпечують в комплексі досягнення стратегічних цілей розвитку регіону з урахуванням заданих економічних обмежень. З погляду інноваційного маркетингу, товарна політика регіону передбачає виявлення перспективних інноваційних напрямів (галузей, конкретних товарів, послуг), які можна поставити на зовнішній і внутрішній ринки, в певних об'ємах, на певних умовах і для визначеного кола споживачів [4, с. 47]. Правильний вибір перспективних напрямів науки і виробництва в майбутньому дозволить отримати всім суб'єктам регіону комерційні, політичні, соціальні результати, а комерціалізацію товарів і послуг щонайкраще сприйме ринок (внутрішній і зовнішній). Такий підхід до визначення пріоритетних для регіону напрямів розвитку її науково-технічного потенціалу, заснований на маркетинговому аналізі і оцінці ринку, дозволяє, на думку автора, з більшою визначеністю здійснювати планування, організацію і фінансування робіт, оскільки передбачає не лише вибір нових, нехай навіть принципово нових, техніко-технологічних інновацій, а виділення створених на їх основі товарів і послуг, таких, які будуть досить конкурентоздатні на ринку (зовнішньому і внутрішньому).

Цінова стратегія маркетингу на рівні регіону передбачає розробку принципів планування цінових характеристик, пропонує для ринку інновацій, внесених в товарну стратегію регіонального маркетингу. Цінова стратегія регіону повинна сприяти позиціонуванню регіону як інноваційно-орієнтованого, сприяти досягненню бажаних ринкових позицій регіону. Цей аспект створення і просування на ринок інноваційних продуктів важливий для нашої країни через істотну деформацію системи цін, що склалася, зокрема через неадекватну роль посередників у процесі руху товару і збуту.

Збутова стратегія маркетингу, що визначає способи доведення інновацій до цільових споживачів, передбачає вибір конкретних місць (областей, міст) для їх виробництва з подальшим привласненням їм особливих статусів (наприклад, вільних економічних зон) з метою забезпечення доступності новин для цільових споживачів.

Стратегія просування полягає в сукупності дій, спрямованих на формування і передачу позитивної інформації про регіон, для створення сприятливого іміджу як в його зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, а також інноваційних продуктів, що випускаються на його території, регіональних умов ведення інноваційного бізнесу, його підтримка з боку регіональних органів влади. Це досягається передусім засобами реклами і PR.

Ф. Котлер розширив класичний комплекс «4Р» до «6Р», додавши елементи «politics» (політика) і

«public opinion» (громадська думка) [5, с. 47]. Виділення політики як окремого самостійного елементу комплексу регіонального маркетингу представляється нам обґрунтованим, оскільки інноваційний розвиток регіону прямо залежить від тієї соціальної, законодавчої, економічної стратегії, якої дотримуються регіональні органи влади. Маніпулюючи тими або іншими політичними рішеннями, вони можуть досягати необхідних результатів у сфері інноваційного маркетингу. Наприклад, прогресивне інвестиційне і податкове законодавство, надання грантів на інноваційні розробки сприяють підвищенню привабливості регіону, поліпшенню його іміджу і репутації в очах потенційних споживачів. Проте включати «політику» як окремих і самостійний інструмент в комплекс інноваційного маркетингу регіону вважаємо зайвим, оскільки цей елемент є характеристикою суб'єкта (регіональних органів влади), а не чинником маніпулювання поведінкою цільових аудиторій. Політика, як система стратегій, установок, планів регіональних органів влади, якраз і обумовлює особливості планування і реалізації інноваційного комплексу маркетингу регіону.

Виділення як шостого «Р» зв'язків з громадськістю здається менш обґрунтованим, оскільки громадська думка належить до комплексу маркетингових комунікацій, який доцільно розглядати в єдиному інтегрованому ключі в рамках четвертого «Р» – просування.

Розроблений автором в ході дослідження комплекс маркетингу інноваційного регіону наведено в таблиці 1.

Інноваційний маркетинг в розрізі соціально-економічного розвитку регіону неможливо розглядати як сукупність дискретних заходів, пов'язаних з підтримкою і просуванням окремих інновацій. Він є складовою і невід'ємною частиною інноваційного перманентного процесу та представляє певну послідовність стадій інноваційної діяльності:

- 1) стадія НДДКР;
- 2) випуск дослідних партій продукції;
- 3) масове виробництво;
- 4) реалізація інноваційної продукції.

По суті, ці стадії є життєвим циклом інновацій, який безперервно поновлюється і збільшує їх кількісні та якісні параметри на кожному наступному витку розвитку. Інноваційний процес об'єднує науку, виробництво, підприємництво, управління і маркетинг, тому в якості його учасників можна виділити такі суб'єкти:

– держава, яка виконує в інноваційному процесі підтримуючу роль;

– бізнес в особі великих, середніх і малих інноваційних компаній, що безпосередньо займаються інноваційною діяльністю. Організація інноваційного процесу вимагає значних інвестицій, тому інноваційна діяльність найчастіше представлена на великих підприємствах;

– фінансові посередники, що здійснюють інвестиції в інновації регіону, представлені такими учасниками, як банки та інші суб'єкти боргового фінансування; венчурні фонди як найважливіші джерела фінансування інноваційних проектів для малих і середніх інноваційних приватних компаній, що реалізовується у формі інвестицій в акціонерний ринок цінних паперів зростаючих компаній регіону (вивільнення капіталу таких компаній відбувається за рахунок продажу акцій зовнішнім інвесторам); інноваційні компанії і т.д. [6]. На стадії наукових досліджень інноваційна діяльність фінансується, як правило, із засобів державного і регіонального бюджетів шляхом надання грантів і т.п., на подальших стадіях інноваційного процесу підключається приватний капітал;

– населення, а саме заощадження населення, які розглядаються як потенційне джерело інвестицій в інновації.

Інноваційний процес можна умовно розбити на декілька смислових етапів: науково-дослідна діяльність (охоплює НДДКР), пробне виробництво, масове виробництво (безпосередньо практична діяльність з випуску інноваційних продуктів) і маркетинг інноваційної продукції. Таким чином, в рамках інноваційного процесу ми можемо говорити про науково-дослідну і практичну, інноваційну діяльність.

Здійснення інноваційної діяльності в регіоні неможливе без створення відповідної інноваційної інфраструктури, що є сукупністю суб'єктів (інститутів), сприяючих реалізації інноваційної стратегії розвитку регіону [7, с. 354]. Чим більш вона розвинена, тим вище вірогідність залучення в регіон додаткових інвестицій в нові розробки та реалізацію венчурних проектів.

Інноваційна інфраструктура регіону має ряд підсистем, рівень розвиненості яких свідчить про інноваційний потенціал регіональної системи:

1) фінансова підсистема – об'єднує банки, страхові компанії, інвестиційні фонди; відображає фінансову політику регіону у сфері інновацій, державну підтримку інноваційної сфери;

2) виробничо-технологічна підсистема – відображає загальний стан основних виробничих фондів в регіоні, рівень їх фізичного і морального зносу, продуктивність праці і т.д.;

Таблиця 1

Комплекс маркетингу інноваційного регіону

«4Р» інноваційного маркетингу регіону			
Продуктова політика	Цінова політика	Політика розподілу	Комунікаційна політика
1. Інноваційно-активні галузі регіону, інноваційні регіональні продукти	1. Пільгове оподаткування для інноваційних підприємств регіону	1. Вибір розподілу інноваційних продуктів	1. Зв'язки з громадськістю
2. Стартапи. 3. Проекти-переможці конкурсів інновацій	2. Ставки на кредити для бізнесу	2. Доступність каналів розподілу	2. Реклама (Інтернет-маркетинг, телебачення, радіо, преса, зовнішня реклама)
4. Регіональні інноваційні інститути (технопарки, інкубатори і т.п.)	3. Адміністративні витрати інноваційних компаній в регіоні	3. Можливості створення нових каналів розподілу в регіоні	3. Стимулювання збуту (податкові скидки, преференції, інші стимули)
5. Особливі економічні зони регіону	4. Вартість інноваційних продуктів в регіоні	4. Розвиненість інфраструктури регіону для розподілу інновацій	4. Маркетинг подій (ярмарки, виставки, конкурси, гранти)
6. Інноваційні ідеї, проекти і т.д.			5. Особисті продажі



3) інформаційна підсистема – відображає розвиненість і рівень проникнення інформаційних технологій в ділове середовище і в повсякденне життя регіону;

4) кадрова підсистема – відображає забезпеченість інноваційної системи регіону людськими ресурсами;

5) маркетингова підсистема – описує стан і рівень розвиненості маркетингу на рівні регіону і на його підприємствах;

6) правова і управлінська підсистема – характеризують правове забезпечення і управлінську підтримку інноваційної і маркетингової діяльності в регіоні.

На нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України і її регіонів інноваційний маркетинг покликаний вирішити багато завдань, пов'язаних з формуванням нової економіки, заснованої на знаннях та інноваціях:

– формування і збереження конкурентоздатних підприємств, розташованих в регіоні;

– формування сприятливого і привабливого іміджу регіону з метою залучення інтелектуальних, трудових, інвестиційних ресурсів;

– підвищення привабливості й просування регіону, а також його окремих галузей, інноваційних проектів на зовнішній ринок;

– формування нового, «ринкового» стилю управління регіоном, орієнтованого на потреби цільових споживачів і інтереси контактних груп;

– створення в регіоні інноваційної інфраструктури, що дозволяє налагоджувати комунікацію зі споживачами і ефективно розподіляти інноваційні продукти;

– стратегічне планування і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону з використанням маркетингового інструментарію.

**Висновки.** Застосування маркетингового інструментарію на регіональному рівні передбачає адаптацію основних методів маркетингового аналізу до особливостей соціально-економічного, природно-кліматичного, етно-культурного і промислово-технологічного розвитку регіону.

Регіональний маркетинг дозволяє оцінювати поточну ринкову ситуацію, прогнозувати перспективи просування регіональних інноваційних продуктів, здійснювати заходи з формування позитивного іміджу регіону і посилення його конкурентних переваг.

Тому важливо зауважити, що маркетингові інструменти стимулювання інноваційного розвитку повинні застосовуватися на регіональному рівні, оскільки вони сприяють: реалізації інноваційного потенціалу регіону, підвищенню привабливості регіону для великих інноваційних компаній, задоволенню потреб цільових ринків через створення інноваційної продукції, розвитку взаємовідносин інноваційного бізнесу з науковими організаціями і регіональними органами влади.

Таким чином, роль маркетингу в соціально-економічному розвитку інноваційно- та інтелектуально-орієнтованих регіональних систем є визначальною.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М., 2002. – 383 с.
2. Комаріст О.І. Визначення сутності маркетингу інновацій [Електронний ресурс] / О.І. Комаріст, Н.І. Алдохіна. – Режим доступу: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_125/22.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/22.pdf).
3. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій як концепція ведення інноваційного бізнесу / С.М. Ілляшенко // Тези доповідей I Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика», (Луганськ, 7–8 квітня 2011 р.). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля., 2011. – С. 47–50.
4. Чухрай Н.І. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н.І. Чухрай, О.І. Карий // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 3. – С. 42–49.
5. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. – СПб.: Нева, 2004. – 192 с.
6. Чала Н.Д. Маркетинг регіонів як інструмент залучення інвестиційних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/352/Chala\\_Marketing.pdf](http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/352/Chala_Marketing.pdf).
7. Маркетинг інновацій та інновацій в маркетингу: монографія / за ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.

УДК 331.108

**Прохорчук С.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Міжнародного університету бізнесу і права

## АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану інноваційного розвитку підприємств в розрізі регіонів України. Визначено основну кількість інноваційно-активних підприємств. Показано, що обсяги реалізованої інноваційної продукції знаходяться в опосередкованій залежності від обсягів інноваційних витрат. Визначено і систематизовано основні проблеми та напрями активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. **Ключові слова:** інновації, інноваційно-активні підприємства, нові технології, раціоналізаторські пропозиції, передові технології, права інтелектуальної власності.

### Прохорчук С.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию современного состояния инновационного развития предприятий в разрезе регионов Украины. Определено основное количество инновационно-активных предприятий. Показано, что объемы реализованной инновационной продукции находятся в зависимости от объемов инновационных затрат. Определены и систематизированы основные проблемы и направления активизации инновационного развития отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инновационно-активные предприятия, новые технологии, рационализаторские предложения, передовые технологии, права интеллектуальной собственности.

### Prokhorchuk S.V. ANALYSIS OF THE STATE OF INNOVATION REGIONS OF UKRAINE

The article investigates the current state of development of innovative companies across the regions of Ukraine. Determine the basic amount of innovation active enterprises. It is shown that the volume of sales of innovative products and are dependent on the volume of innovation expenses. Identified and systematized the main problems and directions of activation of innovative development of domestic enterprises.

**Keywords:** innovation, innovation active enterprises, new technologies, innovations, advanced technology, intellectual property rights.

**Постановка проблеми.** Проблема активізації інноваційної діяльності досить актуальна для України. Практична реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки потребує насамперед підвищення інноваційної активності на всіх рівнях: держава – галузь – регіон – підприємство. У підприємств, як свідчить практика, на сьогодні немає відповідних економічних умов для впровадження нововведень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку інноваційної політики та інноваційним процесам на підприємствах приділено значну увагу у працях таких вітчизняних вчених, як Л.Л. Антонюк, А.М. Поручника, В.С. Савчука, М.В. Давідова, І.В. Зятковського, С. Ковальчука, Г.М. Кульневої, О.В. Алейнікової, Є. Лазаревої, Ю.С. Шипуліної та інших. Однак постійні зміни інноваційної активності промислових підприємств України, спричинені фінансово – економічними кризами початку ХХІ ст., вимагають подальших досліджень у цьому напрямі.

**Мета і завдання дослідження.** Дослідження сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України та визначення напрямів підвищення інноваційної активності підприємств.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в оцінці сучасного стану та визначенні основних напрямів активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств в розрізі регіонів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний стан інноваційного розвитку в Україні сформувався під впливом низки серйозних макроекономічних проблем, пов'язаних, перш за все, з нагромадженням макроекономічних диспропорцій та суперечностей, зниженням регульованості економіки на стадії радикальних економічних реформ.

Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і

становить зараз 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень [1, с. 28].

Таке низьке обумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дійової державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними в останні 5 років поправками до відповідних бюджетних та інших законів.

Проте низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [5].

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інновацій-

ного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Турція – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [6].

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім досліджень, розробок, тех-

нологій, вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

З наведених даних видно, що переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства.

З огляду на викладене, стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Комплексність визначених проблем вимагає виваженої комплексної державної стратегії, головним принципом якої є максимально повна реалізація потенціалу інноваційного розвитку для докорінної модернізації національної економіки, підвищення її соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики. Слід наголосити, що впровадження ефективної інноваційної політики пов'язане, перш за все, зі створенням в країні макроекономічного середовища, сприятливого для розвитку і поширення інновацій [1, с. 29].

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 р. за регіонами

Region	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць		Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %		Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.		Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
<b>Україна</b>	<b>1758</b>	<b>1715</b>	<b>17,4</b>	<b>16,8</b>	<b>36157,7</b>	<b>35891,6</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>
Автономна Республіка Крим	54	50	16,7	15,2	519,0	721,1	2,3	3,3
Вінницька	50	55	18,0	19,4	304,6	498,5	1,6	2,3
Волинська	29	23	12,9	10,5	164,4	287,0	1,7	3,0
Дніпропетровська	78	84	10,7	11,9	1692,4	3813,0	0,8	1,9
Донецька	91	85	11,8	10,5	4975,0	6130,8	2,2	3,0
Житомирська	54	57	16,5	17,5	751,2	829,3	5,1	5,5
Закарпатська	18	15	8,5	6,9	1052,5	1363,9	13,4	15,5
Запорізька	115	115	29,8	28,8	1671,6	1671,1	2,2	2,3
Івано-Франківська	89	87	20,5	21,4	1707,9	881,6	7,5	4,3
Київська	44	68	9,0	13,5	635,5	831,4	1,7	2,4
Кіровоградська	46	46	17,4	18,3	294,2	803,8	2,8	6,4
Луганська	64	61	13,0	11,2	2786,8	1416,9	3,4	2,1
Львівська	101	116	13,4	16,6	658,1	849,5	2,1	3,0
Миколаївська	114	81	29,8	24,9	202,9	639,2	0,9	3,0
Одеська	83	69	22,3	17,6	887,6	916,8	3,6	3,6
Полтавська	29	33	8,3	8,1	8227,8	3999,6	14,4	6,5
Рівненська	36	39	14,6	14,9	83,9	111,9	0,6	0,8
Сумська	41	32	18,6	14,0	2211,1	2328,8	10,6	10,4
Тернопільська	50	36	22,3	17,1	491,5	155,4	7,4	2,6
Харківська	168	182	22,1	23,2	2878,0	2972,3	4,8	4,8
Херсонська	53	48	26,1	23,6	564,8	406,3	5,6	4,0
Хмельницька	78	58	22,5	18,2	360,5	263,2	2,3	1,6
Черкаська	50	47	16,1	15,0	346,5	566,9	1,2	2,0
Чернівецька	37	30	18,4	16,5	132,2	99,9	3,5	2,6
Чернігівська	43	45	20,4	20,7	190,2	147,9	1,4	1,1
м. Київ	130	142	26,1	25,6	2343,0	3178,4	4,4	4,4
м. Севастополь	13	11	16,9	11,3	24,5	7,1	0,6	0,2

Розраховано автором за матеріалами джерела [4]

Результати аналізу статистичних даних обстеження інноваційної діяльності в економіці України свідчать, що у 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених промислових підприємств (у 2012р. – 1758 підприємств, або 17,4%) (табл. 1).

Обсяги реалізованої інноваційної продукції знаходяться в опосередкованій залежності від обсягів інноваційних витрат. Опосередкованість пояснюється тим, що до складу інноваційних витрат включаються не тільки витрати, що пов'язані з розробкою та випуском інноваційної продукції, але й діяльність підприємств з оновлення основних фондів, маркетингу та реклами [2, с. 161].

У 2013 році на технологічні інновації підприємства витратили 9,6 млрд. грн. (11,5 млрд. грн. у 2012 р.). Частка коштів на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення скоротилася до 58%, проте на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки зросла до 17,1% (відповідно 13,7% і 3,4%); як і в попередні роки досить незначна частка коштів (0,9%) витрачалася на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) (рис. 1).

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств – 72,9% загального обсягу витрат (проти 63,9% у 2012р.), фінансова підтримка держави – 1,9% (2,2%), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); частка кредитів значно скоротилася і склала 6,6% (21,0%) (рис. 2).

Аналіз статистичних даних, дає підстави стверджувати, що впровадженням інновацій у 2013 р. займалися 1312 підприємств (77% загальної кіль-

кості інноваційно-активних). Впроваджували інноваційні види продукції 683 підприємства, кількість таких видів становила 3138 найменувань, з них 809 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 557 підприємств; кількість процесів склала 1576, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 502 (табл. 2).

Упродовж 2010-2013 рр. кожне п'яте підприємство з технологічними інноваціями (22,6%) співпрацювало з іншими підприємствами та організаціями (університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо) (рис. 3).

Дані рисунка 3 свідчать про те, що хоча найважливішими партнерами інноваційних підприємств по співробітництву залишаються, перш за все, поста-

Таблиця 2

### Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	2012 р.	2013 р.
Впроваджено		
інноваційних видів продукції, найменувань	3403	3138
з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	942	809
нових технологічних процесів	2188	1576
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	554	502
Придбано нових технологій	739	651
Реалізовано інноваційної продукції, млрд. грн.	36,2	35,9

Розраховано автором за матеріалами джерела [4]

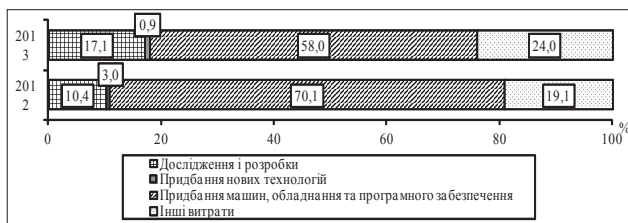


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, % [4]

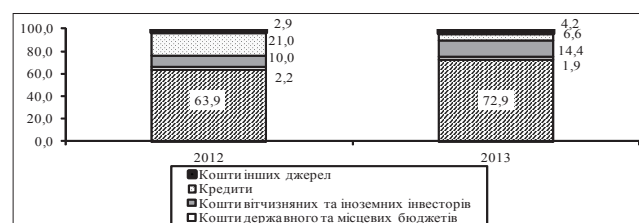


Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами, % [4]

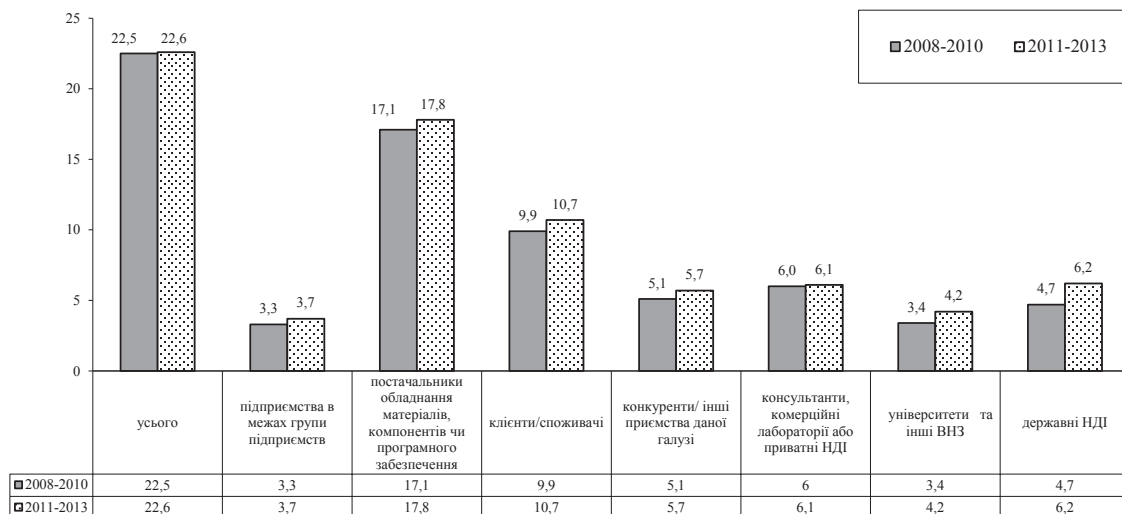


Рис. 3. Розподіл підприємств з технологічними інноваціями, які здійснювали інноваційне співробітництво за типами співробітництва [4]

чальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (17,8%), а також клієнти або споживачі (10,7%), порівняно з даними обстеження 2008-2010рр., частка підприємств, які співпрацювали з державними НДІ, університетами та іншими ВНЗ зросла до 6,2% і 4,2% відповідно (за даними обстеження 2008-2010 рр. відповідно 4,7% та 3,4%), а зв'язки з іншими науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями або приватними НДІ) залишилися на рівні 6%.

Нами систематизовано статистичні дані та представлено на рис.4 розподіл підприємств з будь-яким типом інноваційного співробітництва за розташуванням партнерів.

Однією з умов створення і впровадження інновацій є проведення досліджень і розробок на підприємстві або придбання їх результатів у сторонніх організацій. Суттєво на активність у цьому типі інновацій впливає розмір підприємства: значна частина технічних продуктів вимагає довгих років досліджень і необхідність тримати в своєму штаті працівників, які б займалися лише виконанням НДР і працювали б неповний робочий день (рис. 5).

Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори. Було визначено чотири групи чинників для оцінки їх впливу.

На діаграмі представлено частку підприємств,

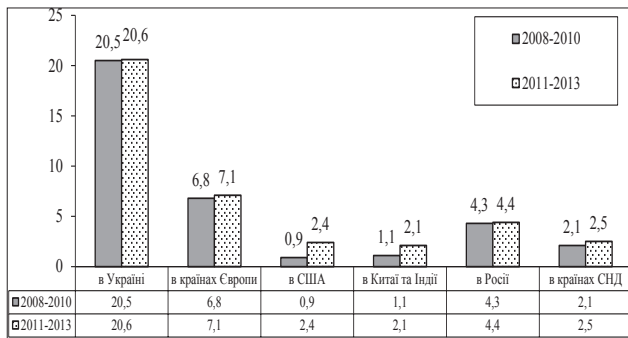


Рис. 4. Частка підприємств з будь-яким типом інноваційного співробітництва за розташуванням партнерів, % [4]

які вважали, що зазначені фактори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності упродовж 2010-2013 рр. (у % до загальної кількості обстежених підприємств) (рис. 6).

Представлені нами результати аналізу сучасного стану інноваційної діяльності в галузях національної економіки, свідчать про те, що досягнення науки і технологій виступають ключовим фактором поліпшення якості продукції та послуг, економії трудових і матеріальних затрат, зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва та підвищення його ефективності. Все це, у кінцевому підсумку, забезпечує конкурентоспроможність як держави, так і галузей національної економіки. На жаль, відсталість технологічної структури, низький технологічний рівень виробничої бази окремих галузей, слабке фінансування з боку держави наукових робіт та НДДКР, брак фінансових ресурсів не дають можливості галузям розвиватися на власній науково-технічній основі, коли наукові та дослідницько-конструкторські розробки перетворюються на базовий елемент виробництва.

Сходження України на наступний, більш високий щабель інноваційного розвитку, зайняття нею в Європі лідируючої позиції у групі країн «помірні інноватори» потребує реалізації єдиної систем-

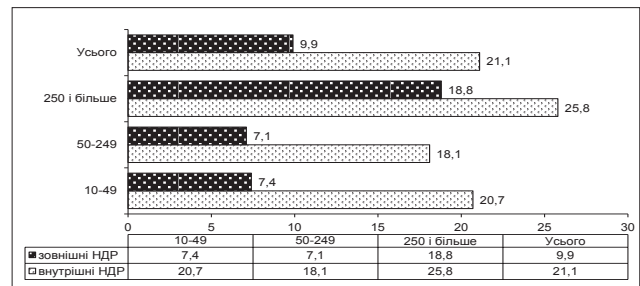


Рис. 5. Частка інноваційних підприємств, задіяних у виконанні внутрішніх та придбаних результатів зовнішніх НДР у 2011-2013 рр., за розміром підприємства (у % до загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями) [4]

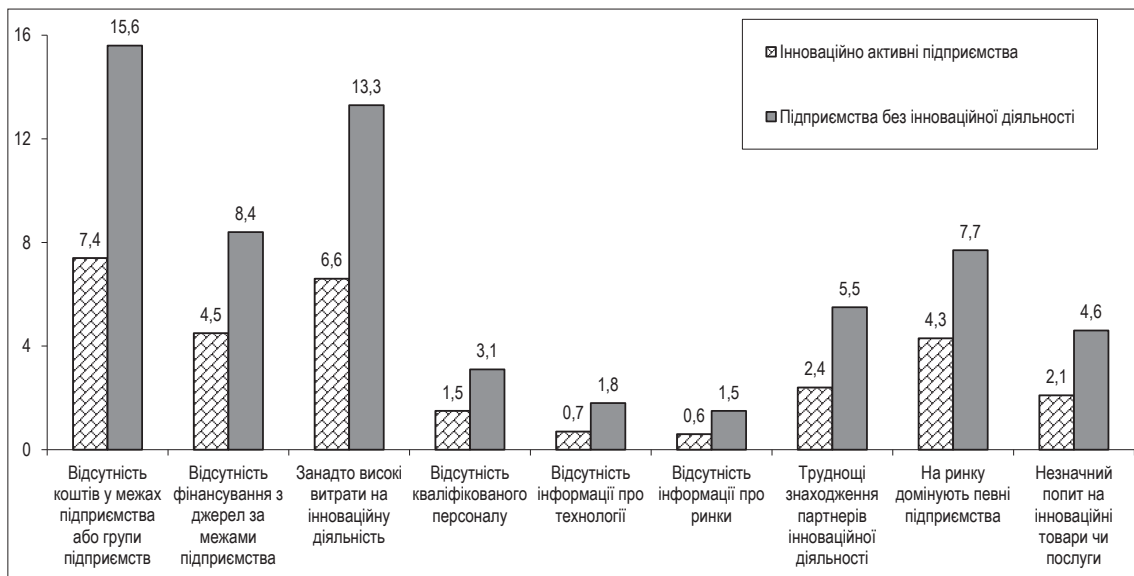


Рис. 6. Розподіл підприємств за найбільш суттєвими чинниками, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2010-2013 рр. [4]

ної державної інноваційної політики, здатної адекватно відповісти на зовнішні і внутрішні виклики. Вже в найближчі роки Україна має суттєво підвищити потенціал віддачі від тих переваг, які існують у вітчизняній інноваційній сфері, а також суттєво підняти релевантність всіх складових національної інноваційної системи відповідно до завдань економічного і соціального розвитку країни в умовах глобалізації і ринкових вимог.

Для досягнення загального успіху мають бути також відрегульовані рамкові умови розгортання масштабної інноваційної діяльності, зокрема стосовно забезпечення оптимального балансу ринкових і регуляторних важелів впливу держави на інноваційний розвиток, вдосконалення структури економіки за інноваційною моделлю, приведення показника економічної нерівності населення до середньоєвропейського (ЄС) стандарту, відновлення довіри громадян до держави, влади і бізнесу.

**Висновки.** Проведене дослідження сучасного стану інноваційного розвитку вітчизняних підприємств регіонів України показало зниження їхнього розвитку порівняно з попередніми роками. Оцінка основних тенденцій розвитку інноваційної діяльності дає можливість підсумувати про її згортання, незважаючи на поліпшення економічного становища. Вітчизняні підприємства відчують суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, які потрібні для забезпечення інноваційного розвитку, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішніх джерел фінансування. Вихід з кризового стану та переорієнтація економіки на сталий розвиток є можливими лише за умови здійснення низки значних економічних перетворень та створення нового спектру організаційно економічних та інституціональних рішень. На рівні держави інноваційна політика має стимулювати інноваційний розвиток

промислових підприємств та підтримувати впровадження інновацій, що забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

Виходячи з цього, інноваційна діяльність і необхідні заходи щодо її розвитку повинні розглядатись з позицій наступних основних пріоритетів: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача; створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва; системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук С. Сучасний стан інноваційного розвитку промислових підприємств України / С. Ковальчук // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 27–32.
2. Кульнева Г. М. Сучасний стан та необхідні напрямки розвитку ринку інновацій в Україні / Г. М. Кульнева, О. В. Алейнікова // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 159–163.
3. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010111752>.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920)
7. Шипуліна Ю. С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128–140.

## СЕКЦІЯ 4 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.526

**Мульська О.П.**

*кандидат економічних наук,  
молодший науковий співробітник відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону  
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України*

### ОЦІНКА РИНКУ ПРАЦІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У КОНТЕКСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

У статті проаналізовано кон'юнктуру ринку праці у Львівській області. Здійснено оцінку структури зайнятості населення у регіоні, а також проведено причинно-наслідковий зв'язок міграції та рівня безробіття. Окреслено специфічні регіональні фактори стимулювання міграційної активності населення.

**Ключові слова:** зайнятість, ринок праці, трудова міграція, безробіття, міграційна політика.

#### **Мульская О.П. ОЦЕНКА РЫНКА ТРУДА ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ**

В статье проанализирована конъюнктура рынка труда во Львовской области. Осуществлена оценка структуры занятости населения в регионе, а также проведена причинно-следственная связь миграции и уровня безработицы. Обозначены специфические региональные факторы стимулирования миграционной активности населения.

**Ключевые слова:** занятость, рынок труда, миграция, безработица, миграционная политика.

#### **Mulska O.P. ASSESSMENT OF THE LABOUR MARKET IN LVIV REGION IN THE CONTEXT OF EXTERNAL LABOUR MIGRATION**

The article is devoted to analysis of conditions in the labour market in Lviv region. Estimation of the employment structure of the population in the region is implemented, and a causal link between migration and unemployment is conducted. Specific regional factors encouraging migration activity of the population are identified.

**Keywords:** employment, labour market, migration, unemployment, migration policy.

**Постановка проблеми.** Ринок праці у Львівській області в останні роки, зазнав кардинальних змін, що спричинено низьким рівнем зайнятості населення. Поштовхом стала світова економічна криза, що загострила вже нинішні проблеми, а також міграційні процеси у всіх регіонах країни. Специфічними особливостями ринку праці у Львівській області, як регіону-донора трудових мігрантів, є високий рівень зайнятості у неформальних секторах економіки та високий рівень зовнішньої міграції робочої сили. Висока міграційна активність робочої сили, зокрема молоді, впливає на процеси формування пропозиції на ринку праці і тим самим змінює його вікову та професійну структуру, а також спричиняє відтік висококваліфікованих кадрів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми зайнятості, збільшення рівня безробіття, регулювання ринку праці та міграційних процесів супроводжуються підвищеною науковою активністю та дослідженнями. Так, концептуальні, теоретичні та методологічні засади вирішення зазначених проблем відображено у працях зарубіжних науковців: Д. Карда [1], Г. Боряса [2], Дж. Ангріста [3]. Проблеми зайнятості та міграції у регіональному аспекті досліджують представники Львівської школи регіоналістики: У.Я. Садова [4], Л.К. Семів, В.С. Кравців, М.М. Біль [5], Р.Т. Теслюк [6], В.Я. Відак [7], М.А. Козоріз, С.Л. Шульц та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у аналізі стану та динаміки рівня зайнятості

населення Львівської області в умовах підвищеного рівня зовнішньої міграції та євроінтеграційних процесів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Міграція залишається однією з популярних та найбільш дискусійних тем у науковому дискурсі. У той час як балансом думки вітчизняних та зарубіжних науковців є скорочення міграції, її обсяги в Україні різко зросли за останнє десятиліття. Таке зростання супроводжується рядом змін на ринку праці, соціально-економічною та політичною ситуацією в Україні, вирішення яких може орієнтувати на формування напрямів політики майбутнього.

Так, провідний американський економіст Д. Кард (David Card), досліджуючи міграційні прояви, вивчив вплив міграції на рівень зайнятості населення та на розміри заробітної плати [1]. За результатами своїх багаторічних досліджень побудував механізми регулювання ринку праці з урахуванням міграційних тенденцій. В основу структури його механізмів покладено покоління адаптацію мігрантів. У численних наукових працях дослідників довів, що вплив на ринок праці мають лише ті трудові мігранти, які належать до різних висококваліфікованих груп. Факти свідчать, що висококваліфіковані працівники впливають на пропозицію робочої сили, і тим самим відбувається заміщення місцевих працівників.

Відомий економіст, професор Дж. Боряс (George Borjas) стверджує [2], що міграція має більш численні негативні ефекти на ринок праці, ніж безробіття у країні. На його думку, підвищений рівень

міграційної активності населення значно впливає на рівень заробітної плати. Тому й існують розбіжності у пристосуванні місцевих ринків праці до міграційних процесів, що вимагає урядового втручання та державного регулювання.

На противагу дослідженням Дж. Боряса британський дослідник Дж. Ангріст (Joshua Angrist) доводить [3], що урядовий вплив на ринок праці є негативний, бо може змінювати дію ринкових законів (попиту та пропозиції). Так, на його думку, найбільший вплив міграція має на зайнятість населення у тій ситуації, коли професійний склад трудових мігрантів відрізняється від робочої сили, що залишилася на ринку праці. Однак якщо економічна ситуація залишається стабільною, а зростання обсягів міграції не є стрімким, кон'юнктура ринку праці залишається незмінною.

Варто наголосити, що міграція є частиною історії країни. Зважаючи на це, важливо встановити, наскільки міграція впливає на місткість ринку праці. Зовнішня трудова міграція скорочує пропозицію всіх факторів виробництва на внутрішньому ринку, однак найчастіше це форма соціально-трудова відносин. Результатом цього є скорочення виробництва. У випадку з Україною вплив цього фактору не суттєвий. Масштаби трудової міграції є відносно невеликим (частка мігрантів становить 6,8–9,1% від

економічно активного населення). Трудова міграція з України характеризується виразною регіональністю. Так, у 2012 р., більше 70% українських трудових мігрантів – це жителі Західної України, де 10,8% населення у віці 15–70 є трудовими мігрантами. Зауважимо, що на півдні України, відповідний показник становив 1,9%, на півночі – лише 1,3%, а у східній та центральній – по 1% [10].

За матеріалами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, які проводять в Україні, серед осіб 15–70 років виділяють такі групи: 1) особи, які впродовж обстежуваного тижня працювали хоча б 1 годину; 2) особи, які працювали за наймом, за винагороду в грошовому чи натуральному виразі, індивідуально (самостійно), у інших громадян чи на власному (сімейному) підприємстві; 3) особи, які працювали безкоштовно; 4) ті, що формально мали робоче місце, проте не працювали з незалежних від них причин. До зайнятих не зараховують осіб, що виконують неоплачувану роботу та ті, які виконують лише домашні обов'язки [8, с. 365].

Результати досліджень засвідчили, що у період 2006–2008 рр. у Львівській області спостерігалася найнижча економічна активність населення (у віці 15–70 років). Пік рівня економічної активності населення працездатного віку припадає на 2012–2013 рр.

Таблиця 1

Показники зайнятості населення Львівської області у 2006–2013 рр.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рівень економічної активності населення								
у віці 15–70 років	61,2	61,3	62,2	62,5	62,9	63,1	63,2	63,3
працездатного віку	55,9	67,6	68,9	69,2	70,1	70,5	70,6	70,6
Рівень зайнятості населення								
у віці 15–70 років	56,1	56,6	57,5	57,2	58,0	58,3	58,4	58,8
працездатного віку	50,9	61,8	63,2	62,8	64,1	64,6	64,9	65,3

Джерело: побудовано автором за даними [11]

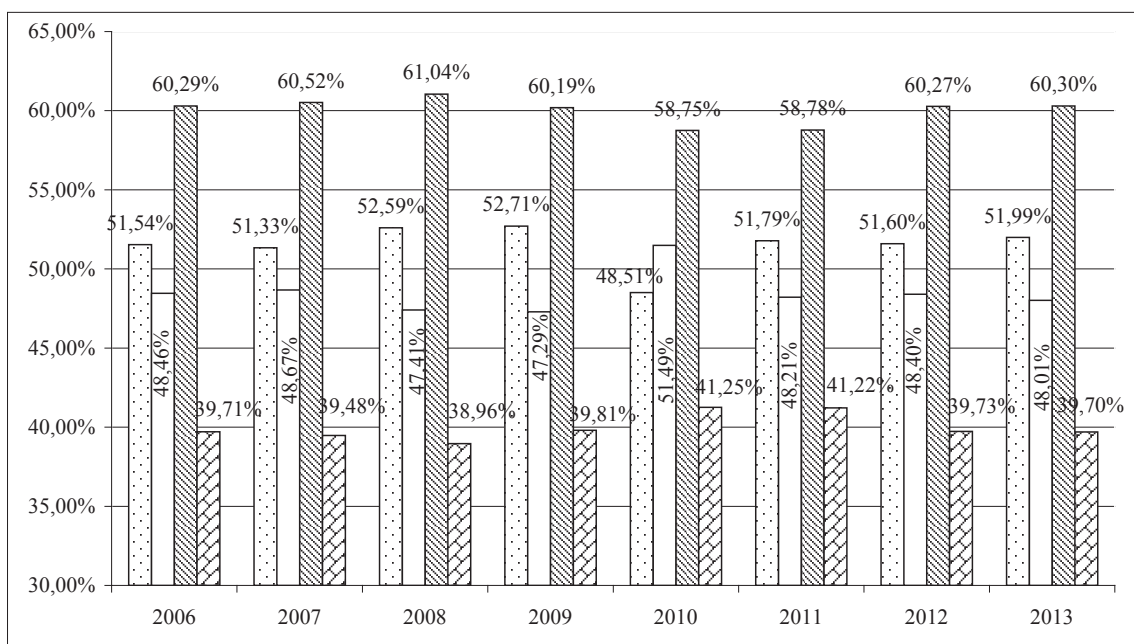


Рис. 1. Структура зайнятого населення за статтю та місцем проживання у Львівській області за 2006–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11]



Так, загальне збільшення економічно-активного населення у 2013 р. порівняно з 2006 р. склала 26,3% (табл. 1). Чисельність зайнятого населення працездатного віку у регіоні була рівна 1 119,9 тис. осіб у 2013 р., що порівняно з 2006 р. збільшилася на 53,2 тис. осіб або на 4,99%.

Середній рівень зайнятості населення по області зріс з 56,1 до 58,8%. При цьому найвищий рівень зайнятості населення працездатного віку зафіксовано у 2013 р. (1 035,6 тис. осіб або 65,3% до населення відповідної вікової групи). Так, протягом 2008–2013 рр. кількість населення працездатного віку постійно зростала, а кількість зайнятого населення коливалася.

Аналіз ключових тенденцій, що характеризують стан розвитку ринку праці Львівської області є свідченням структурної перебудови економіки регіону. Спостерігається все більший занепад соціального розвитку сільських територій, посилення розвитку депопуляційних процесів, значне зростання зовнішньої міграції серед працездатного населення, серед якого молодь, зокрема висококваліфікованих працівників. Тому для окреслення напрямів розвитку ринку праці з огляду на зростання міграційної активності населення є необхідність аналізу структури зайнятості за місцем проживання (рис. 1).

Дослідження зайнятості різних категорій населення свідчить про її високий рівень серед чоловіків порівняно з жінками. І в цей же час при значно нижчому абсолютному показнику зайнятості у сільській місцевості відносний рівень зайнятості суттєво вищий, ніж у міській місцевості. У 2013 р. рівень зайнятості населення працездатного віку в Львівській області був на 3,32% вищий ніж у 2008 р. Найбільша частка зростання зайнятості спостерігається серед чоловіків – на 2,9%. Однак відбулось і збільшення рівня зайнятості сільського населення на 3,22%. Загальне скорочення середньорічної кількості найманих працівників з кожним роком складає 19,61%.

Зайняте населення Львівської області складає 8,1% у загальній чисельності зайнятого населення всієї України. У таблиці 2 наведено розподіл зайнятого населення Львівської області за видами економічної діяльності.

Так, у структурі зайнятого населення регіону у 2013 р., найбільша питома вага припадає на сферу торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, а також діяльність готелів та ресторанів – 20,60%, а також сільське та лісове господарство, мисливство та рибництво – 19,86% (рис. 2). Також у структурі не відбулися значні зміни, за винятком скорочення частки зайнятого населення у сфері нерухомого майна, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям на 80,97% та значне зростання кількості зайнятих у будівництві за період 2008–2013 рр. на 18,11%. Найбільше падіння кількості зайнятих відбулося у фінансовій діяльності – на 28,80%, промисловості – на 8,59%. Позитивні зміни відбулися у сільському господар-

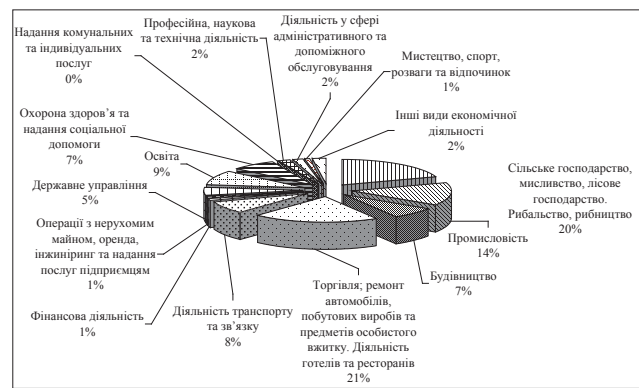


Рис. 2. Структура зайнятості населення за видами економічної діяльності у Львівській області, станом на грудень 2013 р.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Таблиця 2  
Розподіл зайнятого населення Львівської області за видами економічної діяльності у 2008–2013 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість зайнятого населення у віці 15–70 років, тис. осіб, залежно від виду діяльності:	1 092,5	1 085	196,7	1 100,7	1 099,9	1 104,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Рибальство, рибництво	177,3	175,2	176,3	204,3	205,9	219,4
Промисловість	175,1	172,6	169,7	161,6	158,9	158,3
Будівництво	66,8	80,6	82,6	80,4	79,8	78,9
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	227,6	225,1	232,6	233,2	234,2	227,6
Діяльність транспорту та зв'язку	78,4	72,8	73	74,2	74,8	84,7
Фінансова діяльність	18,4	14,9	14,8	14,7	14,0	13,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	63,6	61,7	60,9	52,5	53,0	12,1
Державне управління	56	57,1	63,5	59,4	59,8	55,3
Освіта	104,9	104,1	103,1	102	101,8	103,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	83,6	81,4	81,4	81,4	80,4	79,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг	40,8	39,5	38,8	37	37,3	
Професійна, наукова та технічна діяльність	21,8					
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	16,8					
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11,0					
Інші види економічної діяльності	23,2					

Джерело: побудовано автором за даними [11]

стві, мисливстві, лісовому господарстві та рибальстві, а також у сфері транспорту та зв'язку, де відповідно кількість зайнятих зросла на 23,75%, 8,04%. У сфері торгівлі спостерігалася динаміка значних коливань, що призвело до нульового приросту кількості зайнятих за період 2008–2013 рр.

Варто продемонструвати цікаву ситуацію щодо потреби у працівниках у 2013 р. (рис. 3). Отже, найбільшою кількістю працівників потребує сфера торгівлі та сфера надання послуг, зокрема готельно-туристичних (12%), а також сфера операцій з нерухомості та лізингу (9%). Негативною тенденцією характеризується попит на робочу силу у 2008–2013 рр., що скоротився на 76,6%. Найскладнішою є ситуація у сфері фінансової діяльності, де скорочення склало 67%, будівництво – 75%, торгівля – 56%, операції з нерухомим майном – 76%. Так, найбільший попит на робочу силу спостерігався у 2006 р. (4,7 тис. осіб), найнижчий – у 2013 р. (1,1 тис. осіб).

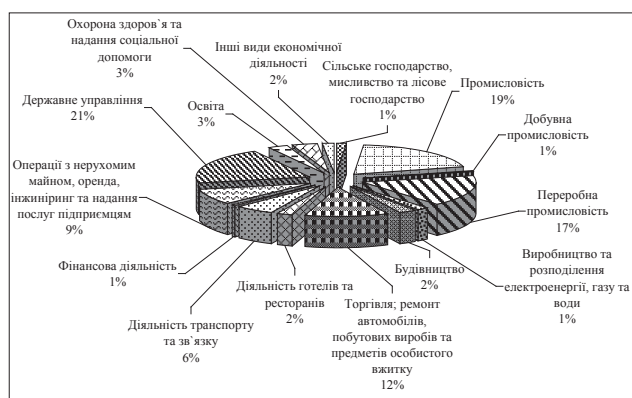


Рис. 3. Структура потреби в працівниках за видами економічної діяльності у Львівській області, станом на грудень 2013 р.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Кількість зайнятої молоді за період 2006–2013 рр. скоротилася на 2,94%. У структурі зайнятості молоді за видами економічної діяльності суттєвих змін не

відбулося, найбільшу питому вагу займають промисловість, торгівля, освіта, фінансова діяльність тощо.

Протягом останніх років рівень безробіття постійно зменшувався, і лише у період кризових років (2008–2009 рр. та 2010–2011 рр.) він зріс на, відповідно, 28,30% та 4,20%, але з 2012 р. знову почав зменшуватися (табл. 3). Значна кількість робітників була вивільнена у 2006 р. – 8,8 тис. осіб, що на 54,4% вище ніж у 2012 р. Незначне вивільнення спостерігається у 2009 р. За період з 2006 до 2012 р. вивільнення робітників скоротилося на 35,23%.

Суперечливими є дані щодо зареєстрованого безробіття (за методологією МОП) у віці 15–70 років та працездатного населення (рис. 4). Так, його рівень за 2005–2010 рр. постійно зменшувався. У 2007–2008 рр. спостерігалася тенденція до збільшення працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю, а вже у 2009 р. відбувається падінням. Однак варто зазначити, що з 2011 р. спостерігається незначне збільшення цього показника до позначки 38,9 тис. осіб у 2012 р., що становить 20,4%.

Безробіття серед населення впливає на такий негативний показник життя суспільства, як рівень міграції. Для виявлення наявності взаємозв'язку між цими показниками доречно використати регресійно-кореляційний метод і побудувати просторові моделі по Львівській області.

$$Y = -1,20294 * X_1 - 0,26945 * X_2,$$

де  $Y$  – результативний показник (обсяг зовнішньої міграції);  $X_1$  факторний показник безробіття у регіоні (рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років);  $X_2$  – рівень вивільнення працівників.

Якість та достовірність рівняння множинної регресії перевірено за допомогою коефіцієнтів множинної кореляції, що рівний 0,9712, та детермінації, який склав 0,94318. Отримані значення свідчать про значущість моделі (скорегований коефіцієнт детермінації – 0,91477). Дослідження проведено методом покрокової регресії з  $F$ -включенням при ступенях свободи 2,4 і рівневі довіри  $p = 0,0323$ .

Наголосимо, що результати дослідження демонструють, по-перше, низький рівень довіри населення

Таблиця 3

Динаміка та структура зареєстрованого безробіття за причинами незайнятості у Львівській області за 2006–2013 рр.

Категорія	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, осіб	51 616	42 006	32 849	42 145	25 838	26 922	22 614	26 514
Особи, які не були зайняті до 1 року, осіб	45 276	37 699	29 556	37 084	24 192	24 003	20 225	23 735
% структури	87,72	89,75	89,98	87,99	93,63	89,16	89,44	89,52
Вивільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва та військовослужбовці, звільнені за скороченням чисельності або штату без права на пенсію, осіб	3 119	3 099	2 048	1 826	2 484	1 704	1 482	1 798
% структури	6,89	8,22	6,93	4,92	10,27	7,10	7,33	7,58
Звільнені за власним бажанням, осіб	4 527	3 189	2 364	2 814	1 725	1 839	1 512	1 746
% структури	10,00	8,46	8,00	7,59	7,13	7,66	7,48	7,36
Випускники навчальних закладів, осіб	2 477	1 848	1 334	1 918	2 066	3 023	2 508	2 333
% структури	5,47	4,90	4,51	5,17	8,54	12,59	12,40	9,83
Не зайняті з інших причин, осіб	34 781	29 401	23 698	30 326	17 796	17 207	14 510	17 568
% структури	76,82	77,99	80,18	81,78	73,56	71,69	71,74	74,02
Особи, які не були зайняті з різних причин більше 1 року, осіб	6 340	4 307	3 293	5 061	1 646	2 919	2 389	2 779
% структури	12,28	10,25	10,02	12,01	6,37	10,84	10,56	10,48

Джерело: побудовано автором за даними [11]

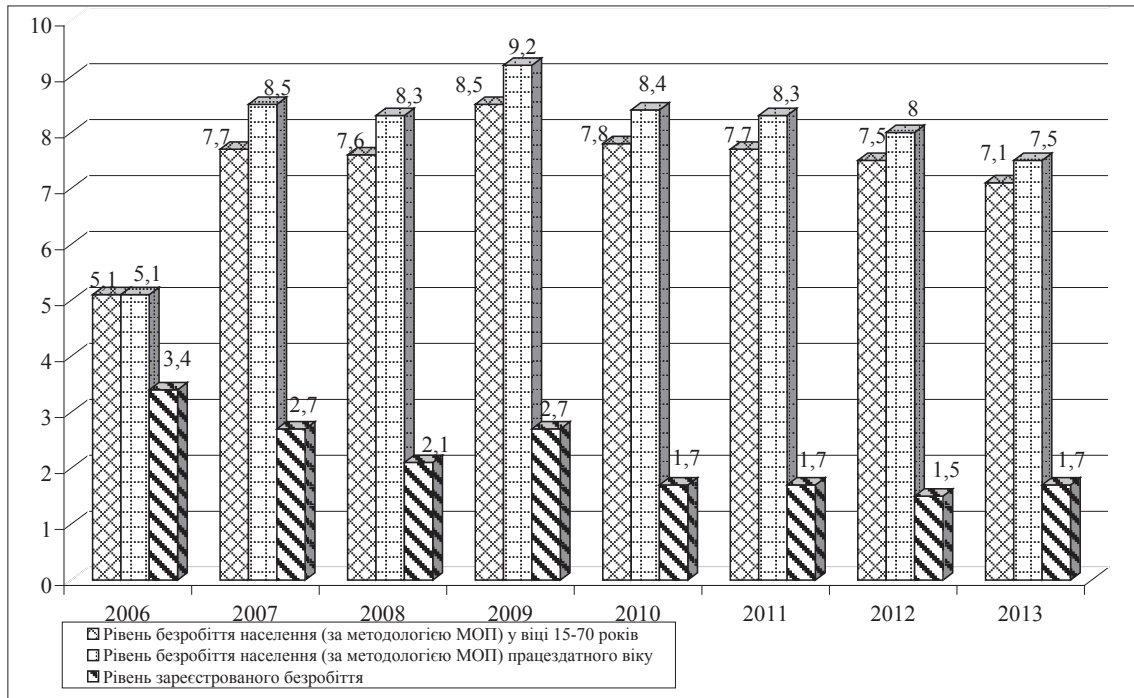


Рис. 4. Динаміка рівнів безробіття населення Львівської області за 2006–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

у можливість реальної допомоги з боку Державної служби зайнятості; по-друге, відсутність правових знань щодо статусу безробітного; по-третє, відсутність вакантних місць у службах зайнятості.

**Висновки.** На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що несприятливі тенденції для формування розвитку ринку праці в умовах євроінтеграції відігравали ключову роль у поглибленні трудової міграції. Відродження великомасштабної міжнародної міграції в Україні в останні роки спонукало до розроблення нових методів аналізу її впливу на кон'юнктуру ринку праці. Особливого значення набув новий підхід з урахуванням причинно-наслідкового зв'язку міграційних процесів. Великі обсяги міграції знижують реальний рівень заробітної плати і пропозицію праці, оскільки просторові кореляції приховують близько двох третин національного впливу міграції на рівень оплати праці працівників, зокрема й рівень зайнятості населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Card D.E. Immigrant inflows, native outflows and the local labor market impacts of higher immigration. *Journal of Labor Economics*, 19, pp. 22–64.
- Borjas, G. J., 2001. The labor demand curve is downward sloping: re-examining the impact of migration on the labor market. *Quarterly Journal of Economics*, 118, pp. 1 135–1 174.
- Angrist J.D., Kugler, A.D., 2003. Productive or counterproductive? Labour market institutions and the effect of migration on EU natives. *Economic Journal*, 113, pp. 302–37.
- Князев С.І. Праця і її роль у модернізації економіки та забезпеченні сталого розвитку суспільства / С.І. Князев, У.Я. Садова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Модернізація економічного розвитку регіону : [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : В.С.Кравців (відп. ред). – Львів, 2012. – Вип. 4(96). – 451 с.
- Біль М.М. Розвиток ринків праці в умовах активізації міжрегіональних інтеграційних процесів / М.М. Біль // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та трансграничні ринки : [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2011. – Вип. 5(91). – 2011. – 385 с.
- Теслюк Р.Т. Територіальні особливості трансформації системи зайнятості та формування доходів населення України / Р.Т. Теслюк, Г.О. Зелінська, О.В. Махонюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональні особливості організації праці в умовах системної кризи : [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 4(84). – 480 с.
- Бідак В.Я. Оптимізація зайнятості населення регіону: проблеми трудобезпеки на молодіжному ринку праці / В.Я. Бідак // Молодіжна політика: проблеми та перспективи : [зб. наук. пр.]. – Вип. 3. – Дрогобич : Держ. педуніверситет ім. Івана Франка, 2012. – С. 62–68.
- Семенова К.Д. Статистична оцінка рівня зайнятості населення Одеської області / К.Д. Семенова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4(47). – С. 364–371, С. 365.
- Dustmann, Ch., Hatton, T., Preston, I., 2005. The labour market effects of immigration. *The Economic Journal*, 115 (November), pp. 297–299.
- Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- База даних управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank\\_lviv/Database/18PRACIA/ databasetree\\_uk.asp](http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Database/18PRACIA/ databasetree_uk.asp).

УДК 657:332 14 (477)

Черничук Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
Буковинський державний фінансово-економічний університет**АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ СКЛАДОВИХ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ РІЗНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

Статтю присвячено дослідженню основних проблем поглиблення негативних тенденцій рівня життя населення, які постали в останні роки за регіонами України, зокрема, зростанню соціального розшарування, зниженню купівельної спроможності населення, погіршенню демографічної ситуації, масштабному збільшенню безробіття, тощо. Привернуто увагу до пріоритетних напрямків покращення рівня життя, запровадження гідних економічних і демократичних стандартів добробуту кожної окремої особи.

**Ключові слова:** комплексний аналіз, диспропорція (асиметрія), якість життя, економічна асиметрія, інфляція, територіальний розвиток, диференціація рівня життя.

**Черничук Л.В. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ РАЗЛИЧНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию основных проблем углубления негативных тенденций уровня жизни населения, которые появились в последние годы по регионам Украины, в частности, росту социального расслоения, снижению покупательной способности населения, ухудшению демографической ситуации, масштабному увеличению безработицы и тому подобное. Привлечено внимание к приоритетным направлениям улучшения уровня жизни, введение достойных экономических и демократических стандартов благосостояния каждой отдельной личности.

**Ключевые слова:** комплексный анализ, диспропорция (асимметрия), качество жизни, экономическая асимметрия, инфляция, территориальное развитие, дифференциация уровня жизни.

**Chernychuk L.V. ANALYSIS SOCIO-ECONOMIC AND SOCIO-DEMOGRAPHIC COMPONENTS OF LIFE DIVERSE POPULATION UKRAINE**

The article studies the main problems of deepening negative trends in living standards that have emerged in recent years by region of Ukraine, in particular, the growth of social stratification, reduced purchasing power, worsening demographic situation, massive increase in unemployment, and so on. Highlight the priority directions improvement of living standards, the introduction of decent standards of economic and democratic prosperity of every individual.

**Keywords:** complex analysis, imbalance (asymmetry), quality of life, economic asymmetry, inflation, local development, differentiation of life.

**Постановка проблеми.** В останні роки поглибились негативні тенденції щодо рівня життя населення за регіонами України, зокрема і зросло соціальне розшарування; знизилась купівельна спроможність населення; погіршилась демографічна ситуація; спостерігається масштабне безробіття; недостатній рівень соціального захисту населення - підсилює соціальне напруження та перешкоджає суспільному розвитку. Тому, підвищення рівня життя населення та подолання його регіональної диференціації є пріоритетним напрямом суспільного розвитку України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретико-методологічні та прикладні аспекти рівня життя населення досліджували багато вчених. Зокрема, вагомий внесок у дослідження проблеми життєвого рівня населення, механізмів його регулювання та оцінки здійснили такі вітчизняні вчені: А. Базилук, Д. Богиня, І. Бондар, І. Гнибіденко, В. Козак, Е. Лібанова, В. Мандибура, Р. Моторин, С. Пирожков, Ю. Саєнко, Л. Черенько, А. Чухно, О. Шладун та інші. Серед зарубіжних учених, які ґрунтовно досліджували зазначену проблему, насамперед, необхідно назвати Л. Абалкіна, М. Альберта, У. Беверіджа, В. Бобкова, Б. Генкіна, Ф. Геруберга, Є. Капустіна, Д. Макгрегора, А. Маршалла, А. Сена та інших.

**Метою статті** є комплексний аналіз окремих соціально-економічних та соціально-демографічних складових життєвого рівня різних верств населення України з урахуванням специфіки розвитку соціально-економічних процесів у сучасних умовах господарювання.

**Вклад основного матеріалу.** В Україні, на жаль, упродовж останніх років відбувається погіршення

загальної економічної кон'юнктури, спостерігається значне відставання реального життя від існуючих стандартів, формується високий рівень суспільного незадоволення діяльністю влади. Так, надмірна інфляція, зростання курсу іноземної валюти, спад виробництва, вимушена неповна зайнятість та безробіття призводять до падіння реальних доходів домогосподарств, знецінення заощаджень, зростання цін на продовольчі товари, скорочення платоспроможності попиту, посилення майнової диференціації населення, поширення та поглиблення бідності. Це призводить до різкого зниження рівня життя значної частини населення, а отже, впливає на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому.

Рівень та якість життя характеризує досягнутий на певний проміжок часу в суспільстві ступінь задоволення різноманітних потреб населення, що є предметом соціального захисту - необхідного елемента функціонування будь-якої розвиненої держави, який слугує основною складовою соціально-розвинутої держави, адже його предметом є людина та можливість її всебічного розвитку. Гідний рівень якості життя всіх категорій населення потребує запровадження та дотримання високих соціальних стандартів, що є однією з основних функцій соціального захисту населення [2, с. 256].

У світовій економічній практиці для характеристики рівня життя населення використовують інтегральний показник — індекс людського розвитку, основними критеріями якого виступають: середня тривалість життя при народженні, рівень грамотності та рівень життя населення країн світу, який оцінюється через ВВП на душу населення, та інших вагомих показників.

ВВП України за III квартал 2015 р. порівняно з III кварталом 2014 р. (у постійних цінах 2010р.) становив 82,4%, а порівняно з IV кварталом 2014 р., з урахуванням сезонного фактору, - 93,5%.

За січень-вересень 2015 р. обсяги промислової продукції скоротилися на 21,5%, індекс споживчих цін склав 137,1% (до грудня минулого року), у річному вимірі інфляція перевищила 60% [5].

Власне за даним показником, у загальному рейтингу серед 187 країн світу, у 2013 р. Україна посіла 83 місце (у 1990 р. — 45 місце). При цьому, за критеріями досліджуваного індексу, в Україні був визнаний найкращий стан справ з освітою та грамотністю, помітно гірший — зі здоров'ям та довголіттям, а найгірший — з рівнем життя (економічним розвитком).

Матеріальне становище як складова рівня життя населення за будь-яких економічних та політичних умов завжди має важливе значення. Головним аспектом його формування виступає прагнення будь-якої людини до задоволення своїх індивідуальних потреб. Власне останні визначають сукупність суспільних відносин, стимулюючи життєву, соціальну та трудову активність суспільства.

Проблема бідності сьогодні є найбільшочішою для сучасного розвитку українського суспільства. Адже частіше бідними стають люди, які все своє життя чесно працювали, жили за законами суспільства, мали непогані заробітки. За даними Державної служби статистики України, у 2013 р. чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижчими від прожиткового мінімуму, становила 3,7 млн. осіб (16,8% економічно активного населення у віці 15-70 років).

За результатами досліджень Міжнародної організації праці (МОП), що входить до складу ООН, проведеними разом з Державною службою статистики України, та спостереженнями Світового банку, близько 27—29% українців живуть за межею бідності. Основну частку бідних (75%) становлять сім'ї з дітьми, 44,5% — сім'ї, у складі яких є пенсіонери; майже 78% усіх бідних становлять сім'ї, в яких хтось з дорослих працює [1, с. 3].

За даними аналізу структури доходів населення України, майже 4/5 усіх доходів населення формується за рахунок заробітної плати і соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів, трохи більше (1/5) — за рахунок прибутку та змішаного доходу і доходів від власності.

Оскільки заробітна плата складає найбільшу частку в сукупних доходах зайнятого населення і є основним джерелом його доходів, доцільно дослідити динаміку її номінальних і реальних значень (рис. 1).

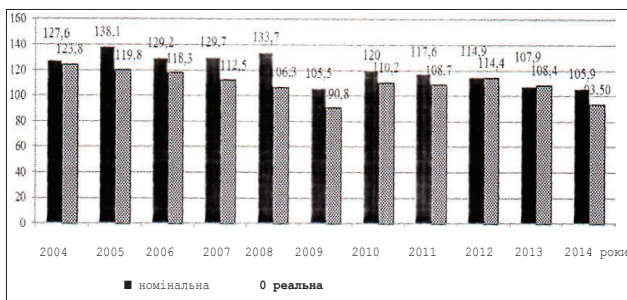


Рис. 1. Динаміка темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати (до попереднього року) протягом 2004-2014 років

Джерело: Державна служба статистики України [5]

За даними офіційної статистики, протягом 2004—2014 рр. в Україні наявна тенденція до зниження як номінальної, так і реальної заробітної плати, що беззаперечно пов'язано з фінансово-економічною кризою та інфляційними процесами в економіці, які призвели до знецінювання заробітної плати, зниження її купівельної спроможності.

За 2014 р. реальні наявні доходи населення за офіційною статистикою впали на 8,4%. За оціночними даними експертів Інституту демографії рівень бідності на кінець 2014 року зріс в 1,5 рази (з 20% до 30%). Тобто, в категорії бідних виявилася кожна третя українська сім'я [5].

Однак, враховуючи інфляцію поточного року (137,1%), зростання цін і тарифів, заморожені з кінця 2013 року розміри соціальних стандартів і гарантій - прожиткового мінімуму, мінімальної зарплати, пенсії, профспілки оцінюють зростання бідності в рази. Експерти ООН 75% населення України віднесли до категорії бідних [6].

За даними різних експертів розрив у доходах багатого і бідного населення України досягає 40 разів, що становить загрозу національній безпеці країни та соціальної стабільності. У нашій країні 1% населення володіє 70% багатства країни.

Крім доходів, на рівень життя населення впливає також кількість та якість благ, які воно має змогу придбати за отримуваним ним доходи. Йдеться, насамперед, про витрати домогосподарств, які можна охарактеризувати як фактичні затрати грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на задоволення матеріальних та духовних потреб їхніх членів і є необхідними для забезпечення життєдіяльності та розвитку домогосподарства [6].

В економічній практиці вважається, що до бідних належать сім'ї, в яких основною статтею витрат, значення якої у кілька разів перевищує всі інші, є витрати на придбання продуктів харчування. В Україні, за офіційними даними, на цю статтю витрат припадає в середньому 50% сімейних доходів, тоді як у країнах ЄС - 15-25%. При цьому основними продуктами харчування в Україні залишаються молоко молочні продукти, картопля, хліб та хлібобулочні вироби.

Інформація щодо рівня бідності населення по Україні наведена в табл. 1.

Таблиця 1  
Рівень бідності по регіонах України за 2013-2014 роки

Регіон	Рівень бідності, %			
	За відносним критерієм		За абсолютним критерієм (за доходами)	
	2013 рік	2014 рік	2013 рік	2014 рік
Україна	25,5	24,5	9,1	8,4
Вінницька	23,6	24,4	6,9	8,7
Волинська	35,3	32,5	8,0	7,5
Закарпатська	24,6	19,7	12,9	9,8
Івано-Франківська	33,8	29,6	12,9	9,7
Львівська	29,5	28,3	10,4	10,9
Рівненська	46,7	48,7	12,5	16,9
Тернопільська	44,9	41,3	20,2	17,2
Хмельницька	32,4	27,3	15,3	14,6
Чернівецька	31,4	17,5	15,7	10,1

В розрізі регіонів України за даними обстеження за 2014 рік найвищий рівень бідності за відносним

критерієм (75% медіанних сукупних витрат населення) мали Рівненська (48,7%), Тернопільська (41,3%), Житомирська (39,4%) області. Найнижчий рівень бідності у місті Києві (6,4%), а також у Запорізькій (14,6%), Харківській (13,8%) областях.

За 2014 рік найвищий рівень бідності за абсолютним критерієм (доходи нижче прожиткового мінімуму) мали Рівненська (16,9%), Тернопільська (17,2%), Житомирська (12,8%) області. Найнижчий рівень бідності за цим критерієм у місті Києві (2,9%), Харківської (3,6%) та Київської (4,0%) областях.

Таким чином, наявність роботи та отримання заробітної плати в Україні не захищає від бідності та низького рівня життя. Щоб вижити в сучасних умовах, домогосподарства змушені шукати додаткові джерела заробітку, якими нерідко стають доходи в тіншовій економіці. У цілому, схильність населення до одержання тіншових (недекларованих) доходів є різною, залежно від величини сукупних ресурсів, доходів та витрат, диференціації стилю життя, форм соціальної участі особистості в суспільстві [3].

Однією з основних складових рівня життя населення, що визначає комфортність суспільного життя людини та безпосередньо пов'язана з її життєдіяльністю і соціальними відносинами, є соціальне середовище. Конкретним проявом об'єктивних соціально-економічних закономірностей розвитку суспільства, що визначає загальні тенденції розвитку населення в цілому та рівня його життя зокрема, є демографічна ситуація.

За оцінками експертів, ключовим проблемним моментом сучасної демографічної ситуації в Україні є відчуття її «навантаженість» кризовими медико-демографічними елементами, незадовільний стан здоров'я населення, що виявляється у значних масштабах його передчасної смертності та інвалідації, переважно негативних зрушеннях у рівні та структурі захворюваності, накопиченні населенням тягара хронічних захворювань і низькому показнику (за європейськими взірцями) середньої тривалості життя, особливо для чоловіків (в Україні середня тривалість життя чоловіків на 13 років є меншою, ніж середня за країнами ЄС) [4].

Упродовж останніх років її стан в Україні, на тлі розвинутих європейських країн, характеризується доволі несприятливими показниками: нижчий за середньоєвропейський рівень народжуваності та високий (характерний переважно для менш розвинутих країн) рівень смертності, що зумовлює масштабність і сталість депопуляції (табл. 2).

Так, в Україні за останні 10 років збільшилась поширеність хвороб системи кровообігу, органів травлення, хвороб кістково-м'язової системи та сполучної тканини, підвищився рівень дитячої інвалідності, зберігається складна епідемічна ситуація з туберкульозу і, особливо, ВІЛ/СНІДу.

Сучасний стан демографічної ситуації в Україні характеризується також поглибленням процесу старіння. Сьогодні Україна за часткою населення віком понад 60 років входить у тридцятку найстаріших держав, посідаючи 25-26 місце (яке вона поділяє з Норвегією) у рейтингу країн світу за цим показником.

У цілому, для України характерні істотні відмінності рівня старіння населення за статтю та залежно від типу поселення. Так, значно вищим рівнем старіння вирізняється сільське населення, віковий склад якого «знесилений» масовою міграцією молоді та осіб середнього віку до міста. Найстарішим демографічним контингентом в країні є сільські жінки [3].

Головною особливістю формування нової моделі народжуваності стало «старіння» материнства, яке виявилось у випереджальному зростанні народжуваності у жінок, старших за 25–30 років, і підвищенні середнього віку матері при народженні дитини (зміни вікового профілю народжуваності в останнє десятиліття відбулися як у міських поселеннях, так і в сільській місцевості) [4].

Загалом, доходи населення регіонів України у розрахунку на одну особу у 2000-2014 роках зростали. Відповідно зростали і витрати населення, основна частина яких (близько 80%) припадала на придбання товарів та оплату послуг. Рівень диференціації середнього розміру доходів населення у розрахунку на одну особу у 2013 році складав 4,49, а середнього рівня витрат – 3,12 (табл. 3).

Важливим компонентом соціального середовища виступає також ринок праці. Зосередження уваги на пріоритетності розвитку вітчизняного ринку праці є очевидним, адже в Україні чисельність безробітних, незважаючи на щорічне її зниження, перевищує 1,5 млн. осіб (у 2011 р. безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років становило в середньому 1732,7 тис. осіб, у 2012 р. - 1657,2 тис. осіб, у 2013 р. - 1576,5 тис. осіб). Серед зазначеної чисельності безробітних лише четверта частина отримує допомогу по безробіттю (за даними Державної служби статистики України, станом на 01.01.2015 р. кількість зареєстрованих безробітних становила 512,2 тис. осіб (1,9% населення працездатного віку), з них — 408,4 тис. осіб (79,7%) отримує допомогу по

Таблиця 2

Оцінка демографічних показників в Україні у 2004-2014 роках

Показники	Роки										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Чисельність наявного населення, млн.осіб	47,6	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1	46,0	45,8	45,6	45,6	45,4
Чисельність постійного населення, млн.осіб	47,4	47,1	46,7	46,5	46,2	46,0	45,8	45,6	45,5	45,4	45,2
Загальні коефіцієнти (у розрахунку на 1 тис. осіб)											
Народжуваність	9,0	9,0	9,8	10,2	11,0	11,1	10,8	11,0	11,4	11,1	10,8
Смертність	16,0	16,6	16,2	16,4	16,3	15,3	15,2	14,5	14,5	14,6	14,7
Природне зменшення	-7,0	-7,6	-6,4	-6,2	-5,3	-4,2	-4,4	-3,5	-3,1	-3,5	-3,9
Середня очікувана тривалість життя в Україні											
Обидві статі	68,22	67,96	68,10	68,25	68,27	69,29	70,44	71,02	71,15	71,37	-
Чоловіки	62,60	62,23	62,38	62,51	62,51	63,79	65,28	65,98	66,11	66,34	-
Жінки	74,05	73,97	74,06	74,22	74,28	74,86	75,50	75,88	76,02	76,22	-

Таблиця 3

## Аналіз основних показників регіональної диференціації рівня життя населення України

Показники	Роки	Середнє значення в Україні	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розмах варіації (ст.4-ст.5)	Рівень диференціації (ст.4/ст.5)	Мінімальне значення, у % до середнього
1. ВРП на душу населення	2000	2788	5965 (м. Київ)	1411 (Чернівецька)	4554	4,23	50,61
	2011	28488	79729 (м. Київ)	13228 (Чернівецька)	66501	6,03	46,43
	2013	32002	97429 (м. Київ)	14529 (Чернівецька)	82900	6,71	45,40
2. Індекс споживчих цін	2000	125,8	129,1 (Херсонська)	120,2 (Чернігівська)	8,9	1,07	95,55
	2012	99,8	101,6 (м. Київ)	98,4 (АРК)	3,2	1,03	98,60
	2013	100,5	101,5 (м. Київ)	99,2 (Тернопільська)	2,3	1,02	98,71
	2014	121,2	123,6 (Одеська)	118,1 (Донецька)	5,47	1,05	97,47
3. Середній рівень доходів у розрахунку на одну особу, грн.	2000	1755,7	6162,0 (м. Київ)	1725,4 (Тернопільська)	4436,6	3,57	98,27
	2012	25206,4	52708,9 (м. Київ)	17191,4 (Закарпатська)	35517,5	3,07	68,20
	2013	26167,5	52924,5 (м. Київ)	11789,2 (Закарпатська)	41135,3	4,49	45,05
4. Частка населення із середньодушовими еквівалентним і грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, %	2005	55,3	77,9 (Рівненська)	23,7 (м. Севастополь)	54,2	3,29	
	2012	14,1	32,9 (Тернопільська)	2,3 (м. Севастополь)	30,6	14,30	16,31
	2013	13,4	29,9 (Тернопільська)	2,5 (м. Київ)	27,4	11,96	18,66
5. Середній рівень витрат у розрахунку на одну особу, грн	2000	1632,4	6925,3 (м. Київ)	906,1 (Тернопільська)	6019,2	7,64	55,51
	2012	28570,8	66224,6 (м. Київ)	20263,5 (Луганська)	45961,1	3,27	70,92
	2013	33802,0	72861,3 (м. Київ)	23382,8 (Закарпатська)	49478,5	3,12	69,18
6. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	2000	230	405 (м. Київ)	135 (Тернопільська)	270	3,00	58,70
	2012	3026	4607 (м. Київ)	2185 (Тернопільська)	2422	2,11	72,21
	2013	3265	5007 (м. Київ)	2359 (Тернопільська)	2648	2,12	72,25
	2014	3421	5273 (м. Київ)	247 (Тернопільська)	2800	2,13	72,29
7. Рівень безробіття віці 15-70 років, % до економічно активного населення відповідного віку	2000	11,6	17,1 (Чернівецька)	8,1 (АРК)	9	2,11	69,83
	2012	7,5	9,8 (Рівненська)	5,5 (м. Київ)	4,3	1,78	73,33
	2013	7,2	9,8 (Рівненська)	5,2 (м. Київ)	4,6	1,88	72,22
	2014	8,6	10,8 (Житомирська)	6,3 (м. Київ)	4,5	1,71	73,26

безробіттю, середній розмір допомоги — 1232 грн. на місяць).

Характерною особливістю розвитку вітчизняного ринку праці також є його нестабільність та значна тінізація. За оцінками МОП, рівень тіньової зайнятості в Україні становить близько 9%. За даними ж експертів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», частка працюючих в «тіні» становить 16,61% від усіх працюючих.

Величезний вплив на розвиток вітчизняного ринку праці здійснює й міграція робочої сили (внутрішня та зовнішня) та напружена політична ситуація в країні [6].

**Висновки.** Підсумовуючи, варто зазначити, що в сучасних умовах господарювання рівень життя значної частини населення України суттєво знизився і не відповідає загальноєвропейським стандартам. Так, реальні доходи багатьох верств населення скоротилися, витрати на утримання житлових приміщень та оплату комунальних послуг збільшилися, зріс загальний рівень злочинності та тіньової економіки.

Заходи, спрямовані на покращення рівня життя, повинні передбачати пріоритетність досягнення

соціальних цілей та орієнтацію на людські цінності, що визначають отримання високої якості життя громадян, запровадження гідних економічних і демократичних стандартів добробуту кожної окремої особи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Лібанова Е. Демографічний прогноз: що очікувати українцям до 2050 року? / Е. Лібанова, І. Курило // Урядовий кур'єр. – 2012. – 31 січня. – С. 2-3.
- Рівень життя населення України / Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Держкомстат України; за ред. Л.М. Черненко. – К.: Консультант, 2006. – 428 с.
- Найбільш питуші країни світу: доповідь ВООЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/medicina/2935/>
- Індекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infoHght.org.ua/content/mdeks-rozvidku-lyudskogo-potencialu-2013reyting-ukrayini>
- Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Україна. Подолання бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/files/ua>

## СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 364.07

**Биховченко В.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів**Національного університету державної податкової служби України*

### ПРО СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто питання підвищення соціального захисту населення в частині реформування соціальної сфери. Закцентовано увагу на необхідності державної підтримки громадян з низькими доходами для підвищення їхнього рівня життя. Обґрунтовано необхідність подальшого пошуку методики визначення й розрахунку розміру соціальних стандартів, щоб вони відповідали реальним показникам, а також теоретичних засад діяльності соціальних служб на сучасному етапі розвитку суспільства.

**Ключові слова:** соціальна політика, соціальний захист, соціальне страхування, соціальні виплати, субсидії.

#### **Быховченко В.П. О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ**

В статье рассмотрены вопросы повышения социальной защиты населения в части реформирования социальной сферы. Акцентируется внимание на необходимости государственной поддержки граждан с низкими доходами для улучшения их уровня жизни. Обосновывается необходимость дальнейшего поиска методики определения и расчета размера социальных стандартов, чтобы они соответствовали реальным показателям, а также теоретических основ деятельности социальных служб на современном этапе развития общества.

**Ключевые слова:** социальная политика, социальная защита, социальное страхование, социальные выплаты, субсидии.

#### **Bykhovchenko V.P. ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION**

This article explores the issue of increasing social protection through social reforms. Attention is focused on the necessary state support for people with low incomes to improve life in the future. The author identified the need to develop methods for determining and calculating the amount of social standards to meet the real needs and develop theoretical foundations of social services in modern society.

**Keywords:** social policy, social protection, social security, social benefits, subsidies.

**Постановка проблеми.** У процесі пошуку шляхів досягнення справедливості та подолання соціальної нерівності в суспільстві необхідно переглянути ряд економічних пріоритетів, які в останні роки були важливими під час прийняття політичних рішень в Україні. Збереження та поглиблення нерівності, що супроводжується соціальними диспропорціями, не сприяє задоволенню індивідуальних і суспільних потреб.

Економічні й соціальні компоненти розвитку суспільства є взаємопов'язаними та доповнюють один одного. Їх теоретичне та практичне єднання як однопорядкових понять – це запорука досягнення високих стандартів життєвого рівня громадян і поступального розвитку держави в цілому. Однак нерівність доходів, що спостерігається сьогодні, швидко прогресує в нерівність всіх аспектів добробуту, що негативно позначається на соціальній мобільності населення й деформує гуманітарну структуру суспільства.

Сучасні механізми соціальної політики викликають виникнення глибоких і стійких дисбалансів, які етично неприйнятні і в довгостроковій перспективі політично помилкові.

Реформування системи соціального захисту передбачає можливість розширення вибору особою форм реалізації її прав, залучення до здійснення соціальних гарантій, зокрема й у сфері соціального страхування недержавними організаціями, використовуючи різноманітні механізми фінансування послуг, забезпечення щільної прив'язки соціальних зобов'язань до наявності коштів на їх фінансування. Становлення нової моделі соціального страхування

має забезпечити послідовність втілення в життя соціальної політики та дотримання принципів суспільної солідарності й соціальної справедливості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у формування теоретичних засад соціального страхування зробили такі відомі зарубіжні науковці, як Т. Лаун, П. Недеш, П. В'єрджинія та ін. Питання соціального страхування знайшло відображення у працях українських вчених сучасності: Я. Белінської, Я. Жаліла, О. Коваль, К. Коненко та ін. Водночас спостерігається відсутність ґрунтовних досліджень науково-практичного характеру, в яких було б зосереджено увагу на проблемі інституціоналізації фінансового забезпечення в системі соціального страхування українців.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження проблем формування фінансових ресурсів у системі соціального страхування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науковій літературі соціальне страхування здебільшого трактують як організаційно-фінансову систему, чия діяльність спрямована на захист від соціальних ризиків втрати доходу або необхідності оплати певних послуг чи інших видатків, пов'язаних із втраченою здоров'ям, працездатності або настанням безробіття, за рахунок спеціальних фондів, які формуються через сплату внесків працюючими, роботодавцями й державою. Об'єктом правовідносин із загальнообов'язкового державного соціального страхування в широкому сенсі виступає саме страховий захист від соціальних ризиків. Останній актуалізується для особи в рамках системи



взаємопов'язаних правовідносин, учасниками яких є страхувальник, страховик і застрахована особа [4].

Цільове призначення зазначених взаємодіючих зв'язків полягає у забезпеченні страхового захисту економічно активного населення у випадку настання соціально-ризикової ситуації, її попередження й компенсації наслідків. Ризикова функція страхування трансформується у певну плату страховикові матеріальної відповідальності за наслідки ризику, зумовленого подіями, перелік яких передбачено чинним законодавством. У разі настання страхового випадку страхувальник висуває страховикові вимогу щодо відшкодування збитків (виплати страхових сум). Матеріальним втіленням категорії страхового захисту є відповідний фонд. Це сукупність виділених і зарезервованих запасів матеріальних благ, призначених для реалізації страхового захисту (не тільки компенсації, а й подолання наслідків соціальних ризиків).

Соціальні ризики при такому підході передбачають ймовірність настання матеріальної скрути внаслідок відсутності заробітку через об'єктивні соціально-значимі причини та у зв'язку з додатковими витратами, що пов'язані з утриманням дітей та інших членів сім'ї, а також із задоволенням медичних чи соціальних послуг. Їх можна охарактеризувати за такими ознаками:

- носять виключно об'єктивний характер, оскільки не можуть наступити із суб'єктивних причин; значно обмежують життєдіяльність людини, призводячи до її соціальної незабезпеченості;

- закріплені відповідним чином у національному законодавстві як обставини, внаслідок настання яких особа може претендувати на допомогу держави чи суспільства;

- потенційно закономірні для кожної людини – вони наступають обов'язково чи внаслідок визначених обставин;

- основною функцією є попередження можливих матеріальних ускладнень людини чи членів її сім'ї [1].

Виходячи з наведених ознак, соціальні ризики можна класифікувати на страхові, що забезпечуються у межах системи соціального страхування (державного чи недержавного), та нестрахові – за державними програмами соціальної підтримки.

У державі на соціальне страхування покладено низку функцій. Основною з них є компенсаційна, що полягає у відшкодуванні страхувальником нанесених збитків. Це система прав, обов'язків і гарантій, що передбачає надання соціального захисту в разі хвороби, часткової або тимчасової втрати працездатності, безробіття та в інших випадках, передбачених законодавством України. Соціальне страхування виконує ще й превентивну функцію, тобто фінансування з того чи іншого страхового фонду профілактичних заходів, що пов'язані з відверненням шкідливого впливу стихійних сил природи та інших негативних наслідків. Контрольна функція виявляється в тому, що страхові фонди мають цільову спрямованість: страхові внески акумулюються з визначеною метою, використовуються в суворо визначених випадках і чітко окресленим колом осіб. Важливе місце займає також функція сприяння розвитку економіки, оскільки до доходів спеціального фонду Державного бюджету України зараховується збирання на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. Інші функції є побічними й можуть як виникнути, так і не виникнути у процесі виконання основних. Тому під соціальним страхуванням

доцільно розуміти систему відносин між застрахованою особою, страхувальником і страховиком, що полягають у наданні застрахованій особі за рахунок соціальних страхових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків, матеріального забезпечення в разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від неї обставин, старості та в інших випадках, передбачених законом [6].

Найчастіше під соціальним страхуванням мається на увазі «загальнообов'язкове державне соціальне страхування у вигляді системи прав, обов'язків і гарантій, яке передбачає надання соціального захисту у вигляді матеріального забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом» [2].

Проте, на думку О. Коваль, для висвітлення сутності соціального страхування таке визначення не можна вважати прийнятним через те, що: по-перше, соціальне страхування визначається як система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту у вигляді матеріального забезпечення громадян; та, по-друге, у визначенні наводиться перелік випадків, при настанні яких надається соціальний захист, а саме: хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника тощо. До того ж цей перелік закінчується багатозначним «у інших випадках, передбачених законом» [3].

В умовах сповільнення економічної динаміки та посилення дисбалансів у різних ланках державних фінансів, для подолання яких потрібен тривалий час, можливості держави щодо подальшого випереджального зростання соціальних видатків будуть обмежені. Водночас значний ресурс для підвищення соціального захисту населення можна забезпечити за рахунок реформування соціальної сфери. Система пільг, субсидій і соціальних виплат має спрямовуватися лише на підтримку громадян з низькими доходами. Зменшення державної підтримки для заможних громадян уможливить збільшення пільг тим категоріям населення, які дійсно їх потребують, без надмірного додаткового зростання видатків бюджету. Крім того, необхідно зосередити увагу на перегляді методики визначення й розрахунку розміру соціальних стандартів, аби вони відповідали реальним показникам [7].

**Висновки.** Отже, чинна система соціального страхування України має низку значних недоліків. До функцій страховика, органічно притаманних системі, додаються інші, надлишкові функції. Донині такі функції, з одного боку, об'єднують функціонування системи, роблять її занадто громіздкою, а з іншого – створюють підґрунтя для нецільового використання коштів та різних зловживань. Проте головною вадою є збереження нестрахових принципів, серед яких існування виплат нестрахового характеру.

В умовах сповільнення економічної динаміки та посилення дисбалансів у різних ланках державних фінансів, для подолання яких потрібен тривалий час, можливості держави щодо подальшого випереджального зростання соціальних видатків будуть обмежені. Водночас значний ресурс для підвищення соціального захисту населення можна забезпечити за раху-

нок реформування соціальної сфери. Система пільг, субсидій і соціальних виплат має спрямовуватися лише на підтримку громадян з низькими доходами. Зменшення державної підтримки для заможних громадян уможливить збільшення пільг тим категоріям населення, які дійсно їх потребують, без надмірного додаткового зростання видатків бюджету. Крім того, необхідно зосередити увагу на перегляді методики визначення й розрахунку розміру соціальних стандартів, аби вони відповідали реальним показникам.

**Перспективою подальших досліджень** є теоретична розробка організаційних і теоретичних засад діяльності соціальних служб на сучасному етапі розвитку суспільства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки : аналітична доп. Національного ін-ту стратегічних досліджень до позачергового послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2014. – 148 с.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 14.01.1998 р. № 16/98-ВР.
3. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні : аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К. : НІСД, 2014. – 38 с.
4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
5. Соціологічна служба Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php/poll.php?poll\\_id=220](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php/poll.php?poll_id=220).
6. Молдован О.О. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми : аналіт. доп. / О.О. Молдован. – К. : НІСД, 2014. – 48 с. – (Сер. «Економіка», вип. 17).
7. Фонд соцстраху потратил 600 тисяч на несуществующие семинары [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://comments.ua/money/434567-fond-sotsstraха-potratal-600-tisyach.html>.
8. Laun, T., 2013. The Role of Social Insurance Programs in Accounting for Cross-Country Differences in Retirement Behavior. UCFS, Department of Economics, Uppsala University, 35 p.
9. Nadash, P., 2013. Introducing social insurance for longterm care in Taiwan: key issues. International Journal of Social Welfare, 22(1), p. 69–79.
10. RenoVirginia, P., 2013. Social Security Disability Insurance: Action Needed to Address Finances. National Academy of Social Insurance, Social Security Brief [e-journal] June 2013, 41. Available at: <http://ssrn.com/abstract=2375239>.

УДК 336.748.12:338.51

**Горюк В.В.**

*аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Класичного приватного університету*

## АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В 2014 РОЦІ, ДОСЛІДЖЕННЯ ЇЇ ПРИЧИН ТА МОЖЛИВИХ ПІДХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ

Стаття містить аналіз динаміки інфляції. У ході дослідження було визначено вплив інфляції. Для того, щоб вирішити проблему усунення негативного впливу інфляції, були запропоновані можливі шляхи її регулювання.

**Ключові слова:** базова інфляція, індекс споживчих цін, рівень цін, інфляційне регулювання, курс валют, індекс цін виробників

### Горюк В.В. АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ В 2014 ГОДУ, ИССЛЕДОВАНИЕ ЕЕ ПРИЧИН И ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья содержит анализ динамики инфляции. В ходе исследования было определено влияние инфляции. Для того, чтобы решить проблему устранения негативного влияния инфляции, были предложены возможные пути ее регулирования.

**Ключевые слова:** базовая инфляция, индекс потребительских цен, уровень цен, инфляционное регулирование, курс валют, индекс цен производителей

### Horiuk V.V. ANALYSIS OF INFLATION IN UKRAINE IN 2014: INVESTIGATION OF ITS CAUSES AND POSSIBLE APPROACHES TO ITS REGULATION

The article contains the analysis of inflation dynamics. The inflation impact was defined during the research. In order to solve the problem of eliminating negative influence of inflation, possible ways of its regulation were offered.

**Keywords:** core inflation, consumer price index, price level, inflation adjustment, exchange rate, producer price index

**Постановка проблеми.** У переломні моменти розвитку економіки країни одним з найважливіших факторів що визначають стан економічної системи є динаміка показників інфляції, що, відповідно, вказує на ступінь збалансованості економіки. На теперішньому етапі Україна зустрілася з рядом труднощів що негативно впливають на стан її економіки в цілому та на фінансовий сектор зокрема. Одним із наслідків подій що зараз відбуваються в країні є зростання рівня інфляції. Інфляція – це процес тривалого підвищення загального рівня цін при знеціненні грошей [9]. Процес, який за відсутності відповідного регулювання може бути дестабілізуючим фактором, і негативно впливати як на діяльність

домогосподарств, так і на фінанси держави та підприємств.

Визначення основних факторів впливу на зміну показників інфляції в процесі аналізу динаміки інфляції дає змогу оцінити економічні обставини що стали причиною відповідних тенденцій, а також можливість передбачити поведінку показників інфляції за певних обставин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення питання регулювання інфляції зробили такі вітчизняні дослідники як В. Варгас, Килипенко Н., Нескородев С., Москальов А, Кондро П., Щавінська А., та такі зарубіжні економісти як К.Р. Макконнелл, Дж.М. Кейнс та інші.

**Постановка завдання.** Мета – проаналізувати динаміку показників інфляції в Україні за 2014 рік, причини їх змін, розглянути можливі заходи регулювання інфляції у розрізі конкретних чинників, відштовхуючись від відповідних факторів впливу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В першу чергу, для аналізу змін інфляції в Україні необхідно розглянути такий показник як індекс споживчих цін (далі ІСЦ). ІСЦ – показник, що характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді порівняно з базисним [10].

В таблиці 1.1 показана динаміка зміни значень показнику ІСЦ за 2014 рік, вказані фактори впливу на даний показник, що спричинили його зміну в даний період. При цьому, фактори впливу на інфляцію, що показані в таблиці, не виключають взаємний вплив один на одного.

Найменше значення показник ІСЦ мав у січні (100,2), найбільше – в травні (103,8). В свою чергу показники темпу росу та темпу приросту ІСЦ мали найменше значення у червні, склавши відповідно 97,3% та -2,3%. Значення показника абсолютного відхилення було також найменшим у червні і склало -2,8. Найбільшими ж значення показників темпу росу, темпу приросту і абсолютного відхилення були у вересні. Показник темпу росу дорівнював 102,08%, показник темпу приросту, відповідно, дорівнював 2,08%, а показник абсолютного відхилення мав значення 2,10.

На рисунку 1.1 наочно відображена динаміка змін показнику ІСЦ, що дає змогу наочно співста-

вити обсяги змін, які відбулися впродовж року з показником ІСЦ.

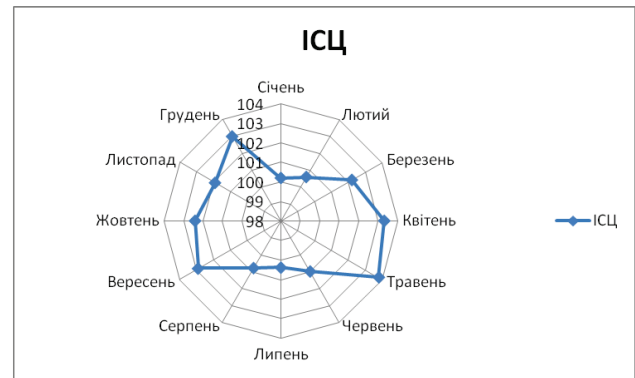


Рис. 1.1. Зміна показнику ІСЦ протягом 2014 року

Реалізація накопичених в останні роки макроекономічних дисбалансів призвела до стрімкого зростання інфляції в 2014 році до 24,9%, що обумовлювалося: девальвацією гривні в умовах зниження валютних надходжень під впливом соціальних подій на сході України, а також через зміну кон'юнктури міжнародних відносин.

У таблиці 1.2. Відображені дані щодо зміни значень показнику ІСЦ за 2013-2014 рр. включаючи показники областей України та міст Київ та Севастополь (за 2014 рік не відображені дані АР Крим та м. Севастополь).

У 2013 році значення показників ІСЦ вище ніж по Україні мали такі області як Донецька, Луганська, Одеська, Миколаївська та м. Київ, з найбільшими

Таблиця 1.1

Динаміка показнику ІСЦ в 2014 році та фактори впливу на його зміну

Місяць	ІСЦ	Темп росу, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення	Фактори впливу
Січень	100,2	99,70	-0,30	-0,30	- сезонний чинник
Лютий	100,6	100,40	0,40	0,40	- подорожчання імпортованих товарів унаслідок знецінення курсу гривні
Березень	102,2	101,59	1,59	1,60	
Квітень	103,3	101,08	1,08	1,10	- зниження пропозиції окремих сирих продовольчих товарів, спричинене зменшенням запасів їх минулорічного врожаю - знецінення курсу гривні
Травень	103,8	100,48	0,48	0,50	- підвищення цін на окремі послуги житлово-комунального господарства
Червень	101	97,30	-2,70	-2,80	- сповільнення зростання через вичерпання ефекту курсової корекції на ціни та сезонне зростання пропозиції на продовольчому ринку.
Липень	100,4	99,41	-0,59	-0,60	- сповільнення інфляції через зростання тиску на зменшення цін, спричинений сезонним надходженням продукції нового врожаю на продовольчий ринок.
Серпень	100,8	100,40	0,40	0,40	- зміна курсу валют - стримування інфляції за рахунок здешевлення овочів
Вересень	102,9	102,08	2,08	2,10	- посилення тиску на ціни з боку курсового чинника; - завершення впливу від'ємного сезонного чинника; - підвищення акцизів на тютюнові вироби.
Жовтень	102,4	99,51	-0,49	-0,50	- зміна курсу валют - сезонний чинник
Листопад	101,9	99,51	-0,49	-0,50	- сезонний чинник
Грудень	103	101,08	1,08	1,10	- девальвація гривні в листопаді - високі короткострокові девальваційні очікування - зростання цін на продовольчу продукцію, зокрема за рахунок сезонного чинника.

Таблиця 1.2

Зміна значень показнику ІСЦ (грудень до грудня) по областях України (та містам Київ і Севастополь)

	2013 рік	2014 рік	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення
Україна	100,5	124,91	124,29	24,29	24,41
Автономна Республіка Крим	99,5	-	-	-	-
Вінницька	99,7	123,3	123,67	23,67	26,3
Волинська	99,7	125,9	126,28	26,28	26,2
Дніпропетровська	100,4	125,7	125,20	25,20	25,3
Донецька	101,3	122	120,43	20,43	20,7
Житомирська	99,4	125,2	125,96	25,96	25,8
Закарпатська	99,7	125,7	126,08	26,08	26
Запорізька	100,3	125,7	125,32	25,32	25,4
Івано-Франківська	100	125	125,00	25,00	25
Київська	99,9	124,7	124,82	24,82	24,8
Кіровоградська	100,1	124,4	124,28	24,28	24,3
Луганська	101,3	125,2	123,59	23,59	23,9
Львівська	100,2	126,7	126,45	26,45	26,5
Миколаївська	100,7	124,9	124,03	24,03	24,2
Одеська	100,9	127,2	126,07	26,07	26,3
Полтавська	99,6	123,8	124,30	24,30	24,2
Рівненська	99,3	127	127,90	27,90	27,7
Сумська	99,5	124,7	125,33	25,33	25,2
Тернопільська	99,2	125,4	126,41	26,41	26,2
Харківська	99,6	125,3	125,80	25,80	25,7
Херсонська	100,5	124,1	123,48	23,48	23,6
Хмельницька	100	123,7	123,70	23,70	23,7
Черкаська	100,3	124,2	123,83	23,83	23,9
Чернівецька	99,9	123,5	123,62	23,62	23,6
Чернігівська	99,4	126,7	127,46	27,46	27,3
м. Київ	101,5	125,8	123,94	23,94	24,3
м. Севастополь	100,2	-	-	-	-

Таблиця 1.3

Динаміка показнику БІСЦ в 2014 році та фактори впливу на його зміну

Місяць	БІСЦ	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення	Фактор впливу
Січень	99,9	99,80	-0,20	-0,2	- низький рівень сукупного попиту - сезонний чинник - укріплення курсу гривні до турецької ліри
Лютий	99,8	99,90	-0,10	-0,1	- знецінення номінального ефективного обмінного курсу гривні
Березень	102,1	102,30	2,30	2,3	- знецінення номінального ефективного обмінного курсу гривні - підвищення цін на такі складові небазової інфляції як сирі продукти харчування і паливо
Квітень	102,8	100,69	0,69	0,7	- знецінення номінального ефективного обмінного курсу гривні
Травень	102,3	99,51	-0,49	-0,5	- знеціненням номінального ефективного обмінного курсу гривні
Червень	101,4	99,12	-0,88	-0,9	- значне сповільнення девальвації
Липень	100,8	99,41	-0,59	-0,6	- зменшення коливання обмінного курсу гривні
Серпень	101,2	100,40	0,40	0,4	- подорожчання продуктів харчування з високим ступенем оброблення за рахунок підвищення цін на продовольчу сировину та енергоносії, що необхідні для їх виготовлення.
Вересень	102,7	101,48	1,48	1,5	- підвищення вартості одягу та взуття
Жовтень	102,7	100,00	0,00	0	- девальвація - сезонний чинник
Листопад	102,3	99,61	-0,39	-0,4	- зростання адміністративно регульованих цін, викликане збільшенням їх собівартості через зростання цін на сирі продукти та курсовим чинником
Грудень	102,8	100,49	0,49	0,5	- зростання цін на продукти харчування з високим ступенем оброблення, спричинене подорожчанням енергоносіїв, впливом курсового чинника, а також вторинних ефектів від суттєвого зростання вартості сирих продуктів

показниками в Донецькій(101,3) та Луганській(101,3) областях, а також м. Київ(101,5). В свою чергу в 2014 році вище рівня по Україні були показники таких областей як Харківська, Тернопільська, Рівненська, Одеська, Львівська, Луганська, Івано-Франківська, Запорізька, Закарпатська, Житомирська, Дніпропетровська та Волинська, з найбільшим показником в Одеській області, який складав 127,2. Найменше значення показнику ІСЦ в 2013 році мала Тернопільська область з показником 99,2, а в 2014 році – Донецька область, показник якої склав 122. За період 2013-2014 рр. значення показників темпу росту і, відповідно, темпу приросту вище рівня по Україні мали Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська та Чернігівська області, з найбільшим показником темпу приросту в Рівненській області, що складав 27,9, і, відповідно з найменший показник мала Донецька область, значення якого складало 20,43. Найбільше і найменше відхилення показників ІСЦ за рік мали відповідно Рівненській області і в Донецькій, у Рівненській області значення показнику абсолютного відхилення складало 27,7, а в Донецькій області показник мав значення 20,7.

Як бачимо, зміна значень показнику ІСЦ в залежності від області варіювалась, але зміни були відносно однорідними по всій країні, що виключає значний вплив окремих локальних факторів на динаміку показників інфляції.

Для того щоб побачити зміну інфляції, що спричинена дисбалансом сукупного попиту та сукупної пропозиції з погляду перевищення сукупного попиту, необхідно розглянути зміни показників базової інфляції. Базова інфляція – міра інфляції попиту, показник довготривалої динаміки цін [2, с. 131].

У таблиці 1.3 показана динаміка значень показника базового індексу споживчих цін(далі – БІСЦ) за 2014 рік, вказані причини змін його значення.

Базова інфляція в 2014 була найбільшою в грудні та квітні, маючи рівні показники зі значенням 102,8, а найменшою – у лютому, з показником 99,8. Най-

менший темп росту, приросту, а також абсолютне відхилення показник мав у червні, коли темп росту складав 99,12, темп приросту, відповідно, -0,88, і абсолютне відхилення -0,9. В свою чергу найбільший темп росту, темп приросту і абсолютне відхилення показник мав у березні.

На рисунку 1.2 відображена динаміка змін показнику БІСЦ, що наглядно демонструє зміну значень даного показнику впродовж року.

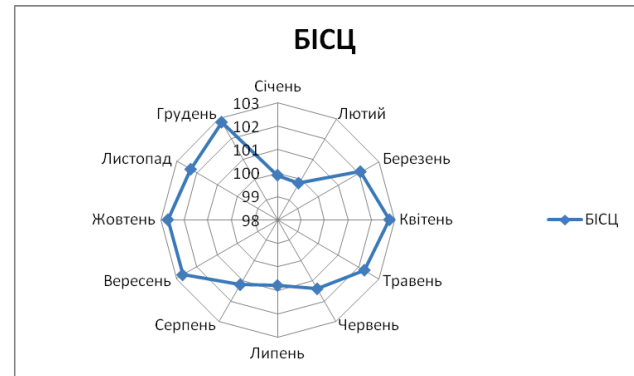


Рис. 1.2. Зміна показнику БІСЦ протягом 2014 року

Базова інфляція, яка тривалий час залишалася на близькому до нуля рівні, у 2014 році зросла до 22,8%, обумовивши 10,8 в. п. внеску в загальну споживчу інфляцію. Ціни на продукти харчування з високим ступенем оброблення зросли на 27%, зокрема через подорожчання енергоносіїв, вплив курсового чинника та вторинних ефектів від підвищення цін на сирі продукти.

Вузька базова інфляція – зміна цін імпортованих товарів, що відображає таким чином вплив зміни обмінного курсу [9]. Вузька базова інфляція, відображаючи подорожчання непродовольчих товарів, значна частка яких імпортовані, за підсумком року становила 25,3%.

Небазова інфляція відображає вплив факторів пропозиції, включає у себе цінові зміни, які регулю-

Таблиця 1.4

Динаміка показнику небазової інфляції в 2014 році та фактори впливу на його зміну

Місяць	Небазова інфляція, %	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення	Фактори впливу
Січень	0,6	66,67	-33,33	-0,3	- сезонний чинник
Лютий	1,3	216,67	116,67	0,7	- сезонний чинник - підвищений попит на товари першої необхідності в окремих містах - девальвація гривні
Березень	2,2	169,23	69,23	0,9	- сезонний чинник було - вплив девальваційних процесів.
Квітень	3,8	172,73	72,73	1,6	- Низький рівень запасів окремих овочів
Травень	5,2	136,84	36,84	1,4	- значне зростання тарифів на природний газ для населення
Червень	0,6	11,54	-88,46	-4,6	- зменшення інфляційного тиску за рахунок сезонного чинника - менше в порівнянні з попереднім місяцем підвищення адміністративно регульованих цін
Липень	0	0	-100	-0,6	- зростання адміністративно регульованих цін
Серпень	0,5	-	-	0,5	- зростання адміністративно регульованих цін
Вересень	3,1	620	520	2,6	- зростання адміністративно регульованих цін
Жовтень	2,2	70,97	-29,03	-0,9	- вплив адміністративної складової - подорожчання сирих продуктів.
Листопад	1,6	72,73	-27,27	-0,6	- підвищення адміністративно регульованих цін. - подорожчання сирих продуктів, зокрема за рахунок сезонного чинника.
Грудень	3,2	200	100***	1,6	- підвищення акцизів

ються адміністративно, зміну цін товарів які мають малу ступінь обробки (наприклад фрукти або сири овочі, тощо), а також зміну цін на паливо. У таблиці 1.4 показана динаміка значень показнику небазової інфляції за 2014 рік, вказані причини змін його значення

Найменше значення показник небазової інфляції в 2014 році мав у липні, дорівнюючи нулю, найбільше ж значення – у травні, і склав 5,2. При цьому показники темпу росту та приросту в липні також були найменшими, з відповідними значеннями 0% та -100%. Найбільші ж показники темпу росту та приросту були у вересні, зі значеннями 620% та 520%. В свою чергу показник абсолютного відхилення був найменшим у червні, маючи значення -4,6, а найбільшим у вересні, зі значенням 2,6.

На рисунку 1.3 показана зміна показників небазової інфляції, до наочно відображує динаміку значень даного показнику впродовж року.



Рис. 1.3. Зміна значення показнику небазової інфляції протягом 2014 року

Небазова інфляція підвищилася до 27.2% за рік. Зростання адміністративно регульованих цін становило 30.4% за рік, переважно за рахунок підвищення тарифів у сфері ЖКГ – на 34.3% за рік

(3.8 в. п. – внесок в інфляцію). Рекордний урожай зернових та високий урожай овочів частково стримав зростання цін на сири продукти харчування (22.3%), спричинене курсовим чинником. Здефлевання нафти на світових ринках лише частково компенсувало вплив девальвації на вартість палива, яка за звітний рік підвищилася на 60.7%.

Індекс цін виробників промислової продукції (далі ІЦВ) – показник зміни цін у сфері промислового виробництва відповідного періоду часу. Показник ІЦВ дає змогу слідкувати за тим як змінюються ціни відповідно до виду економічної діяльності, а також виробництва конкретної продукції. В таблиці 1.5 показана динаміка значень показнику ІЦВ за 2014 рік, вказані причини змін його значення

Показник ІЦВ мав найменше значення у жовтні (99,3) і найбільше в квітні, зі значенням 106,1. В свою чергу найбільший темп приросту показнику відбувся в листопаді, склавши 4,93%. Показник абсолютного відхилення в даному місяці теж мав найбільше значення, склавши 4,9. В свою чергу найменшим приріст показнику ІЦВ був у грудні, маючи значення -4,03%. Найменший показник абсолютного відхилення, зі значенням -4,2, був також у грудні.

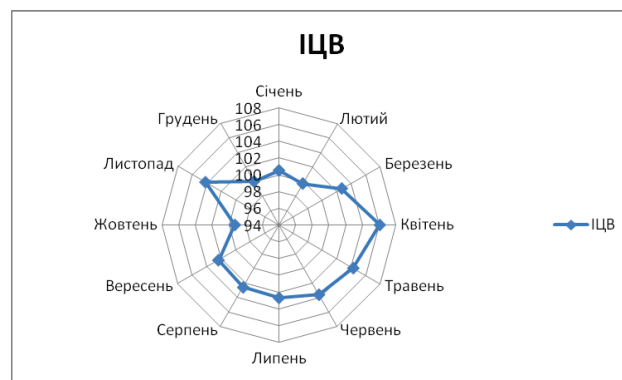


Рис. 1.4. Зміна показнику ІЦВ протягом 2014 року

Таблиця 1.5

Динаміка ІЦВ в 2014 році та фактори впливу на його зміну

Місяць	ІЦВ	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення	Фактори впливу
Січень	100,5	99,80	-0,20	-0,2	- підвищення вартості постачання електроенергії, газу, пари, та кондиційованого повітря
Лютий	99,7	99,20	-0,80	-0,8	- зниження цін на постачання електроенергії, газу, пари, та кондиційованого повітря
Березень	102,7	103,01	3,01	3	- суттєве підвищення цін на продукцію галузей переробної промисловості
Квітень	106,1	103,31	3,31	3,4	- зростання цін у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
Травень	104,3	98,30	-1,70	-1,8	- валютно-курсний чинник, – підвищення граничної ціни на газ для промислових підприємств
Червень	103,6	99,33	-0,67	-0,7	- зростання цін у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
Липень	102,7	99,13	-0,87	-0,9	- зростання цін у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
Серпень	102,6	99,90	-0,10	-0,1	- призупинення роботи багатьох добувних підприємств на сході України, та ускладнення постачання їх сировини на переробні підприємства.
Вересень	102,4	99,81	-0,19	-0,2	- призупинення роботи багатьох шахт на сході України за одночасного ускладнення постачання вугілля на переробні підприємства.
Жовтень	99,3	96,97	-3,03	-3,1	- динаміка цін на сири продукти.
Листопад	104,2	104,93	4,93	4,9	- зростання адміністративно регульованих цін
Грудень	100	95,97	-4,03	-4,2	За грудень ІЦВ не змінився.

На рисунку 1.4 відображена динаміка змін значень показнику ІЦВ впродовж 2014 року, що дає змогу наочно порівняти обсяги даних змін.

У 2014 році відбулося суттєве зростання індексу цін виробників – на 31.8%. Попри зниження доларових цін на світових товарно-сировинних ринках, девальвація гривні зумовила подорожчання імпортованої сировини та енергоносіїв (граничні ціни на газ для промислових підприємств зросли на 70.6%), а також стимулювала підвищення цін в експортоорієнтованих галузях, які визначаються гривневим еквівалентом зовнішніх цін. Зокрема ціни в металургії зросли на 52.7%, що обумовило найбільший внесок у зростання ІЦВ. Порухення роботи промислових підприємств на сході України та проблеми з постачанням їх продукції визначали зростання цін у виробництві коксу і кокспродуктів (на 62.2%) та в добуванні кам'яного вугілля (на 36.1%).

Як бачимо, основні причини підвищення значень показників інфляції в 2014 році пов'язані в першу чергу зі зміною курсу валют, та в свою чергу у відповідні періоди, спостерігалось стримування за рахунок сезонного чинника, також на зміну показнику ІЦВ вплинули інфляційні та девальваційні очікування. Згідно з цим можемо зробити висновок про необхідність прийняття відповідних заходів для збалансування значень показників.

Оскільки одним із головних чинників інфляції в розглянутому періоді є валютний вплив, є очевидним те, що необхідно розробити дієві методи подолання негативного впливу даного фактору не тільки в даний момент, а й забезпечити відповідну протидію в майбутньому. Для цього пропонується розвинути підхід комплексного таргетування, що заключається в одночасному використанні декількох економічних цільових показників, в даному випадку ними є ІЦВ та показники валютного курсу.

У розрізі питання збалансування динаміки показників інфляції в цілому, та ІЦВ зокрема, негативний вплив валютного чинника можна нейтралізувати або шляхом зміцнення національної валюти, або шляхом просування вітчизняного виробництва, особливо тих продуктів, що мають значну питому вагу у складі споживчого кошику, що зменшить тиск валютного впливу на даний показник. Також з огляду на принципи курсоутворення на сьогоднішній день, що визначаються головним чином попитом та пропозицією на валютному ринку, слід звернути увагу на важливість впливу курсових очікувань, що можуть мати необ'єктивний характер.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проаналізовано динаміку показників інфляції за 2014 рік в Україні. Визначено основні фактори впливу на

зміну значень показників інфляції. Є очевидним вплив таких чинників як конфлікт на сході України, зміна глобальної кон'юктури міжнародних відносин, включаючи і міжнародну торгівлю, а також вплив валютного чинника. Економіка країни зіткнулася з наслідками свого дисбалансу, який проявляється в тому числі через імпортозалежність.

Хоча причини інфляції 2014 року можуть здатися очевидними, тим не менш треба чітко орієнтування на їх на нейтралізацію їх негативного впливу. Потрібна скоординована довгострокова економічна стратегія, за якої показники інфляції займали б одне з центральних місць, план заходів що включає системне ціле направлене їх подолання. Пропонується розробити ряд заходів спрямованих на координацію інфляційних та валютно-курсних очікувань, збалансування імпортно-експортних відносин, а також розвиток вітчизняного виробництва, в тому числі зосередженого на внутрішній ринок, а також пропонується розробка плану стабілізації валютного курсу. Поєднання вищезазначених цілей може сприяти як урівноваженню інфляції, так і подальшому розвитку економіки країни в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варгас В. Державна політика щодо регулювання інфляції / В.М. Варгас // Науковий вісник: Демократичне урядування – 2011. – №8. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr\\_2011\\_8\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2011_8_20.pdf)
2. Варгас В. Щодо питання визначення базової інфляції / В.М. Варгас // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5 – С. 128-131.
3. Волинський Г.С. Проблемы рыночной трансформации / Г.С. Волинський // – Х. : Фактор, 2007. – 232 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс: перевод с англ. / под ред. Л.П. Куракова. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 351 с.
5. Килипенко Н. Особливості державного регулювання грошового ринку в економіці України / Н.Є. Килипенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5 – С. 131-140.
6. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 26 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; переклад з англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
7. Москальов А. Інфляція в Україні: прогноз та шляхи подолання / А.А. Москальов, П.В. Кондрюк, А.В. Щавінська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 268-273.
8. Нескородев С. Аналіз цін та інфляції в ході "середнього" циклу національної економіки (1999–2012 рр.) / Нескородев С.М. // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 50-54.
9. Офіційна сторінка Національного банку України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 657.67

**Дікань Л.В.**

*кандидат економічних наук,  
професор кафедри контролю і аудиту  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Владімірова Н.П.**

*аспірант кафедри контролю і аудиту  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті на підставі проведення теоретичного аналізу узагальнено підходи до визначення категорії «фінансова безпека». За допомогою морфологічного аналізу запропоновано уточнене визначення категорії «фінансова безпека». Досліджено рівні фінансової безпеки.

**Ключові слова:** фінанси, фінансова безпека, рівень фінансової безпеки, суб'єкти господарювання, фінансова безпека підприємства.

### **Дікань Л.В., Владимірова Н.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В статье на основании проведения теоретического анализа обобщены подходы к определению категории «финансовая безопасность». С помощью морфологического анализа предложено уточненное определение категории «финансовая безопасность». Исследованы уровни финансовой безопасности.

**Ключевые слова:** финансы, финансовая безопасность, уровень финансовой безопасности, субъекты хозяйствования, финансовая безопасность предприятия.

### **Dikan L.V., Vladimirova N.P. THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FINANCIAL SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES**

Based on the theoretical analysis, the authors have summarized the approaches to definition of the category "financial security". Thus, the authors refined and suggested definition of "financial security" using morphological analysis. They also investigated the level of financial security.

**Keywords:** finance, financial security, level of financial security, economic entities, financial security of company.

**Постановка проблеми.** Характерною рисою суспільного розвитку є стрімке зростання фінансового сектору економіки та його впливу на різні сторони суспільного буття. Кризи, що відбуваються останнім часом на валютних і фінансових ринках, безпосередньо позначаються на економічній, політичній та навіть ідеологічній ситуації в державі. Це особливо відчутно для нашої країни, яка функціонує в умовах гострого дефіциту фінансових та матеріальних ресурсів, а також дефіциту часу, відведеного на проведення різних реформ. Фінансові кризи, ускладнюючи виробничі процеси, спричиняють погіршення життєвого рівня населення та зростання соціальної нестабільності у суспільстві. Тобто сьогодні можна стверджувати, що проблеми фінансового сектору є однією з причин уповільнення економічного розвитку країни.

Вразливість економіки з боку фінансового сектору значно посилилась з розвитком таких атрибутів ринкового сектору як кредитування та розгалуження мережі банків. Так, банкрутство деяких банків через втрату ліквідності, зокрема і в разі нерозважливої кредитної політики, має дуже тяжкі наслідки для економіки в цілому.

В останні десятиліття нестійкість фінансового сектору ринкової світової економіки значно посилилась за рахунок таких факторів, як:

- зростаюча глобалізація господарських процесів;
- дефіцитність державних бюджетів і зростання заборгованості більшості країн;
- політизація кредитної сфери;
- поширення практики фінансових пірамід тощо.

Тому увага, що приділяється фінансовій безпеці, не випадкова. Адже для успішного виконання державою своїх основних функцій, особливо в умовах про-

ведення на сході країни антитерористичної операції, необхідні обсяги фінансових ресурсів. І без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне завдання, що стоїть перед Україною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі питання фінансової безпеки було висвітлено в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків, серед яких можна назвати О.Д. Василика, О.І. Барановського, В. Гейця, В.І. Мунтіяна, А.А. Чухна та інших. Зокрема, в роботах цих авторів розглядалися питання визначення сутності категорії «фінансова безпека», наведено перелік окремих загроз та індикаторів фінансової безпеки і деякі підходи щодо їх класифікації, запропоновано певні напрями гарантування фінансової безпеки. Разом з тим залишається ще багато невирішених та дискусійних питань теоретичного характеру у сфері фінансової безпеки, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття теоретичних засад фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття фінансової безпеки є настільки широким, як і визначення фінансів як системи економічних відносин, що виникають у процесі формування та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. А фінанси, як відомо, є таким механізмом, що пронизує всю економічну систему та дозволяє створювати передумови для майбутнього її функціонування та розвитку. Тому і сама фінансова безпека є складною багаторівневою системою, до складу якої входить багато підсистем, кожна з яких має власні ознаки та особливу структуру.



Проте на сьогодні у роботах вітчизняних вчених-економістів усталене поняття навіть категорії «фінансова безпека» поки відсутнє.

Так, В.І. Мунтян під фінансовою безпекою розуміє стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної податкової систем, який характеризується спроможністю держави забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи, її структурну збалансованість, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів [1, с. 269]

Деяко модифіковане визначення цієї категорії пропонується у методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки України, де фінансова безпека є таким станом фінансової грошово-кредитної, бюджетної, валютної, банківської і податкової системи, який може ефективно забезпечити функціонування держави, підтримуючи її економічну стійкість у глобальному середовищі [2, с. 16]. А от за твердженням М.М. Єрмошенка, «фінансовою безпекою є такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [3, с. 96].

Наведені вище формування та тлумачення поняття «фінансова безпека» іншими авторами, як правило, відображають лише окремі аспекти цієї категорії і не можуть претендувати на її всеосяжне й однозначне трактування. Водночас складність самого явища фінансової безпеки робить можливим надавати розширене визначення цієї категорії з виділенням найважливіших елементів її системи.

З цієї точки зору заслугоує на увагу визначення поняття «фінансової безпеки», наведене О.І. Барановським.

«Фінансова безпека – це:

– важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів;

– рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектору економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання зобов'язань;

– стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

– стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання та саморегулювання;

– якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливові можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, в також гарантує (у разі потреб) повернення вкладених коштів» [4, с. 128].

І.А. Бланк також описує широкий комплексний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» та виділяє його характеристики:

1) фінансова безпека підприємства є основним елементом системи економічної безпеки в загальному складі елементів економічної безпеки;

2) фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображають рівень його фінансової захищеності;

3) об'єктом гарантування фінансової безпеки є сформована система пріоритетних фінансових інтересів підприємства, які вимагають захисту в процесі фінансової діяльності;

4) важливим цільовим спрямуванням системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов сталого зростання підприємства у поточному та перспективних періодах;

5) основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам;

6) система фінансової безпеки конкретного підприємства допускає диференційований рівень кількісних і якісних параметрів захищеності фінансових інтересів;

7) фінансова безпека підприємства є системою, яка забезпечує стабільність важливих фінансових пропозицій розвитку підприємства, які формують захист його фінансових інтересів [5, с. 345].

Дослідник К.С. Горячева наполягає на тому, що фінансова безпека підприємства проявляється при фінансовому стані, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії та завдань достатнім обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [6, с. 5].

Російський вчений Г.С. Вечканов дає характеристику фінансовій безпеці, роблячи акцент на ефективному використанні ресурсів з метою забезпечення фінансової безпеки. Вчений розглядає фінансову безпеку, як:

– сукупність робіт із забезпечення максимально високого рівня платоспроможності підприємства та ліквідності його оборотних коштів;

– стан ефективного використання ресурсів підприємства, проявляється в показниках прибутковості та рентабельності, а також управління основними і оборотними засобами;

– процес запобігання збитків від негативних внутрішніх і зовнішніх впливів на економічну безпеку підприємства [7, с. 164].

Такі вчені, як А.В. Гукова і І.Д. Анікіна вважають, що сутність фінансової безпеки підприємства полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію в умовах невідомою і конкурентного середовища. Отже, фінансова безпека – це такий стан підприємства, який:

1) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;

2) задовольняє потребу підприємства у фінансових ресурсах для сталого розширеного відтворення підприємства;

3) забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;

4) здатне протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, які прагнуть завдати фінансових збитків підприємству або змінити всупереч бажанню структуру капітал, або примусово ліквідувати підприємство;

5) забезпечує достатню гнучкість під час прийняття фінансових рішень;

6) захищає фінансові інтереси власників підприємств [8, с. 34].

Р.С. Папехін стверджує, що фінансова безпека визначає певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії та який характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [9, с. 4].

М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева розглядають фінансову безпеку підприємства як складову економічної безпеки підприємства, яка є станом підприємства, що:

- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;

- дозволяє ідентифікувати небезпеки і загрози стану підприємства і розробляти заходи для їх своєчасного усунення;

- має бути оцінений якісними і кількісними показниками, які мають граничні значення [10].

Подальше дослідження робіт цих та інших авторів з питань формування понятійного апарату фінансової безпеки дозволяє зробити висновок про доцільність групування визначень його сутності для більш глибокого розуміння за такими базовими категоріями, як стан, захист, положення, стабільність, сукупність, система та ін. (табл. 1). Для цього автор використав метод морфологічного аналізу.

Як видно з таблиці 1, фінансова безпека дійсно має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву. Саме від фінансової безпеки залежить рівень розвитку реального сектору економіки, виробнича, соціальна, екологічна, воєнна й усі елементи та види безпеки. Вона виступає своєрідною об'єднуючою основою при створенні всіх інших умов національної безпеки.

Тому зазначена в таблиці 1 сукупність морфологічних одиниць, які визначають сутність фінансової безпеки, є значною мірою неоднорідною і потребує подальшого порівняння. Таке порівняння можливе за допомогою декомпозиції наведених визначень на основні складові, до яких слід зарахувати сутнісну складову поняття, призначення фінансової безпеки, її характерні риси, об'єкт забезпечення та основу формування фінансової безпеки (рис. 1).



Рис. 1. Морфологічна декомпозиція визначення сутності категорії «фінансова безпека»

Втім, варто зазначити, що, розглядаючи підхід, згідно з яким фінансова безпека суб'єкта господарювання розглядається як фінансова сталість, то можна зробити висновок, що такий підхід звужує сутність поняття «фінансова безпека суб'єкта господарювання». Таке зауваження ґрунтується на тому, що фінансова сталість є лише однією з характеристик бажаного стану фінансової безпеки.

Схожим за змістовністю є й підхід, згідно з яким фінансова безпека суб'єкта господарювання – це здатність підприємства до самостійної реалізації

Таблиця 1

Узагальнення підходів до визначення фінансової безпеки

Автор	Базова категорія чи поняття											
	сукупність	система	стан	захист	положення	стабільність	якість	рівень	складова	здатність	процес	елемент
Горячова К.С. [6]			+									
Реверчук Н.І. [11]				+								
Мунтіян В.І. [1]			+									
Кіріченко О.А., Кім Ю.Г. [12]					+	+						
Парфенова Т.В. [13]			+									
Єрмошенко М.М. [3]			+									
Барановський О.І. [4]			+				+		+			
Миколайчук А.Б. [14]	+											
Савицька О.І. [15]		+										
Погосова М.Ю., Лебедева В.С. [10]									+			
Папехін Р.С. [9]						+			+			
Гукова А.В., Анікіна І.Д. [8]			+							+		
Вечканов Г.С. [7]	+		+								+	
Горячева К.С. [6]			+									
Бланк І.А. [5]		+										+

Джерело: узагальнено автором

стратегії, бо така здатність виступає також однією з характеристик.

Щодо підходу з визначення фінансової безпеки суб'єктів господарювання як захисту від можливих загроз, то можна зробити висновок про те, що захист від різноманітних загроз є однією із функцій фінансової безпеки або одним з першочергових завдань.

Підхід, який передбачає розгляд фінансової безпеки суб'єктів господарювання як комплексу заходів щодо фінансової та монетарної політики також дещо звужує поняття фінансової безпеки суб'єктів господарювання через те, що комплекс заходів – це, скоріше, засіб досягнення мети.

На думку автора, найбільш доцільними є два підходи: фінансова безпека суб'єкта господарювання як складова економічної безпеки; фінансова безпека суб'єкта господарювання як фінансовий стан, що характеризується збалансованістю.

Отже, проведений аналіз говорить про те, що фінансова безпека розглядається під різними кутами, зокрема:

1) з позиції ресурсно-функціонального підходу: фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, областей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання відповідних зобов'язань;

2) з точки зору статичності: фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

3) в контексті нормативно-правового регулювання: фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, при яких, по-перше, фактично відсутня можливість спрямовувати фінансові потоки в незакріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижена можливість зловживання фінансовими ресурсами.

Окреслені підходи є вірними та доцільними, але найбільшого результату можна отримати у разі їх поєднання. При цьому необхідно доповнити, окрім збалансованості, ще певними ознаками окреслено фінансовий стан.

Однак перше ніж дати власне визначення сутності фінансової безпеки, необхідно визначитися з рівнем її забезпечення. При цьому варто зауважити, що сьогодні проблеми фінансової безпеки вже виходять за національні кордони. Тому фінансова безпека держави має, безумовно, внутрішній і зовнішній аспекти. І на зовнішньому рівні вона передусім характеризується фінансовим суверенітетом та фінансовою незалежністю країни.

Внутрішня система фінансової безпеки держави, на нашу думку, складається з чотирьох рівнів (рис. 2).

Політика фінансової безпеки в нашій державі реалізується в тісному зв'язку з політикою соціального захисту населення, оскільки основні принципи політики фінансової безпеки в демократичному суспільстві передбачають пріоритет фінансової безпеки людини, верховенство права в її реалізації, адекватність заходів гарантування безпеки від існуючих та потенційних загроз. Але ключовим питанням гаран-

Рівні безпеки	Види безпеки
Макрорівень	Національна безпека
Мезорівень	Регіональна та галузева безпека
Макрорівень	Безпека суб'єктів господарювання
Нанорівень	Безпека індивідуума (сім'ї)

Рис. 2. Рівні фінансової безпеки

тування фінансової безпеки України, на думку багатьох фахівців і науковців, є узгодження всіх рівнів фінансової безпеки – безпеки індивідуума, регіональної та галузевої безпеки, безпеки суб'єктів господарювання та національної безпеки.

Для цього дослідження цікавий саме рівень суб'єктів господарювання, який має вийти на перше місце як основа економічної безпеки держави. Необхідно мінімізувати загрози діяльності підприємств як з боку кримінальних елементів і тіншових структур, так і, хоч як це не парадоксально, з боку державних і регіональних органів влади. З огляду на це найактуальнішою є проблема встановлення оптимального співвідношення фінансової безпеки індивідуума, суб'єкта господарювання, регіону та держави.

В цьому сенсі необхідно зазначити, що відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III під суб'єктами господарювання розуміється зареєстрована в установленому законодавством порядку юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми та форми власності, яка здійснює господарську діяльність, крім органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також фізична особа-підприємець чи інвестор, у тому числі іноземний, що є стороною угоди про розподіл продукції відповідно до Закону України «Про угоди про розподіл продукції», його підрядник, субпідрядник, поставальник та інший контрагент, що виконує роботи, передбачені угодою про розподіл продукції, на основі договорів з інвестором.

Враховуючи зазначене, на думку автора, фінансова безпека суб'єкта господарювання – це складова економічної безпеки держави, яка визначає фінансовий стан суб'єкта господарювання з приводу його збалансованості, сталості та фінансової ліквідності з метою формування потенціалу для протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам.

Запропоноване визначення відрізняється від існуючих комплексністю, підкресленням підпорядкованості економічній безпеці держави та переліченням ключових ознак бажаного стану діяльності суб'єкта господарювання.

Наукова новизна статті полягає в уточненні та обґрунтуванні визначення поняття «фінансова безпека суб'єкта господарювання».

Для обґрунтування економічного змісту фінансової безпеки суб'єкта господарювання, необхідно визначитися з критеріальними характеристиками фінансової безпеки.

Для цього передусім необхідно визначити взаємозв'язок між фінансовою та економічною безпекою суб'єктів господарювання. В цьому сенсі варто зазначити, що економіка і фінанси на рівні суб'єктів господарювання – це дві взаємозалежні категорії, які мають різний рівень впливу. Так, економіка суб'єктів господарювання – це більш широке поняття, ніж фінанси підприємства, оскільки в своєму складі мають і фінансову складову. Якщо ж говорити про економічну і фінансову безпеку під-

приємства, то слід виділити в їх складі домінуючі елементи.

У складі економічної безпеки домінуючим елементом є персонал, матеріальні та нематеріальні цінності, наукові розробки, технології і т.п. Роль фінансів у складі економічної безпеки не може бути головною, оскільки в економіці домінують такі фактори виробництва, як робоча сила, засоби та предмети праці, технології та інформація, підприємницькі здібності і лише в останню чергу фінансові кошти.

Водночас у складі фінансової безпеки підприємств головним елементом є фінансові ресурси, їх величина, джерела формування, обсяги та напрямки використання. Тому між економічною і фінансовою безпекою не можна поставити знак рівності.

**Висновки з дослідження.** Фінансова безпека суб'єкта господарювання має об'єктивно-суб'єктивне прояв. При цьому об'єктивна сторона фінансової безпеки підприємства пов'язана з формуванням і використанням фінансових ресурсів. Суб'єктивна сторона фінансової безпеки обумовлена прийнятими рішеннями власників, керівників і якістю виконання цих рішень з боку персоналу.

У зв'язку з цим кожен суб'єкт господарювання відповідно до законів економіки повинен забезпечувати свій високий рівень фінансової безпеки. Але в умовах жорсткої конкуренції і невизначеності перспектив розвитку, необґрунтованих або несвоєчасних управлінських рішень фінансова безпека суб'єкта знижується, зростає загроза фінансової кризи, а можливо, і банкрутства. Втрата фінансової безпеки суб'єкта господарювання є наслідком суб'єктивних рішень і дій людей, від яких залежить стабільність його фінансової системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
- Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. – К. : Академпрес, 2003. – 64 с.
- Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави і національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2001. – 309 с.
- Барановський О.І. Фінансова безпека України (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2004. – 759 с.
- Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
- Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С. Горячева. – К. : Інститут економіки і прогнозування НАН України, 2006. – 20 с.
- Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : учебник [для студ. ВНЗ] / Г.С. Вечканов. – СПб. : Изд-во Питер, 2007. – 384 с.
- Гукова А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А.В. Гукова, И.Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102.
- Палехін Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р.С. Палехін. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
- Погосова М.Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева // Экономические науки. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
- Реверчук Н.И. Управление экономичною безпекою підприємницьких структур / Н.И. Реверчук. – Л. : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
- Кириченко О.А. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 13–16.
- Парфенова Т.А. Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. – 2010. – № 15. – С. 14–18.
- Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б.Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 32.
- Савицька О.І. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О.І. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 14.

УДК 336.1

**Забаштанський М.М.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Чернігівського національного технологічного університету*

## ПОЛІТИКА СИСТЕМНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Досліджено питання необхідності формування політики системної реалізації концесійної діяльності. Виділено головні складові політики системної реалізації концесійної діяльності в країні. З урахуванням ролі системної реалізації концесійної діяльності у забезпеченні реалізації моделі сталого розвитку економіки країни, визначено проблеми та перспективи її поширення на території України.

**Ключові слова:** концесія, концесійна діяльність, політика системної реалізації концесійної діяльності, сталий розвиток, фінансове забезпечення.

### **Забаштанский М.Н. ПОЛИТИКА СИСТЕМНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

Исследованы вопросы необходимости формирования политики системной реализации концессионной деятельности. Выделены главные составляющие политики системной реализации концессионной деятельности в стране. С учетом роли системной реализации концессионной деятельности в обеспечении реализации модели устойчивого развития экономики страны, определены проблемы и перспективы ее распространения на территории Украины.

**Ключевые слова:** концессия, концессионная деятельность, политика системной реализации концессионной деятельности, устойчивое развитие, финансовое обеспечение.

### **Zabashtanskyi M.M. THE POLICY OF SYSTEMATIC IMPLEMENTATION OF CONCESSION ACTIVITY IN UKRAINE**

The questions of the need to develop policies of systematic implementation of concession are examined. The main components of the policy of systematic implementation of concessions in the country are highlighted. Given the role of systematic implementation of concession in ensuring sustainable model of economic development, the problems and prospects of its distribution in Ukraine are identified.

**Keywords:** concession, concession activity, policy of systematic implementation of concession activity, sustainable development, financial support.

**Постановка проблеми.** Останнім часом все більшої гостроти набуває проблема низької ефективності функціонування суб'єктів господарювання більшості галузей національної економіки, що особливо актуалізується серед суб'єктів державної та комунальної форми власності. Забезпечення сталого розвитку економіки країни та результативного функціонування державного сектору залишається однією з пріоритетних задач, на вирішення яких спрямовані зусилля всіх рівнів влади. Проте, через обмеженість бюджетного фінансування, значне знецінення вартості національної грошової одиниці, фінансове забезпечення державного сектору економіки здійснюється не в повному обсязі, що і спричиняє погіршення результативності його функціонування, негативно впливає на якість товарів, робіт та послуг, створює умови для призупинення функціонування окремих суб'єктів господарювання.

Разом з тим, соціальна значимість та життєва суспільна необхідність їх функціонування спричиняє необхідність запровадження сучасних підходів до управління ними. Саме таким підходом до управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки є концесія. Проте, фрагментарність запровадження концесійної діяльності не дозволяє здійснити комплексного впливу на національну економіку, що вимагає розробки та впровадження політики системної реалізації концесійної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові дослідження проблем управління об'єктами державної та комунальної власності знайшли відображення в працях багатьох вчених таких як Л.Д. Бураяка, М.Д. Білик, О.Д. Василюк, Л.О. Коваленко, С.В. Онишко, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, О.Р. Романенка, Л.Л. Тарангул, О.О. Терещенка, В.М. Федосова, С.М. Шкарлета.

Окремі питання пов'язані з механізмом організації концесійних відносин знайшли своє відображення у працях Ю.С. Вдовенко, Х.В. Горбова, Я.О. Сидорова, Є.М. Сича, Е.А. Суханова, О.В. Бойко, О.В. Нагорної, І.Б. Черкаського та інших.

**Постановка завдання.** Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері державного регулювання, оцінки впливу фінансового забезпечення та форми управління на ефективність функціонування державного сектору економіки України, формуванню політики системної реалізації концесійної діяльності приділяється недостатньо уваги. З огляду на це актуальним залишається завдання формування комплексного підходу до впровадження концесійної форми управління об'єктами державної та комунальної власності як механізму фінансового оздоровлення національної економіки.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності розробки політики системної реалізації концесійної діяльності, а також опрацювання рекомендацій щодо її впровадження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наявність значних світових процесів глобалізації економічних зв'язків, висока чутливість фінансової системи будь-якої країни до змін, які виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі, поряд із відсутністю необхідного фінансового потенціалу їх нівелювання, має безпосередній вплив на переважну частину галузей економіки, а також суб'єктів господарювання. В зв'язку з цим запровадження системного підходу управління дозволяє здійснювати швидко реагування на можливі фінансові та економічні ризики.

На даний час результативність функціонування більшості суб'єктів господарювання, а також галузей економіки залишається на досить низькому рівні, таблиця 1.

Недостатня ефективність їх функціонування спричиняє поступове погіршення якості товарів, робіт та послуг, загострює потребу підприємств у капіталі, обмежує можливість проведення необхідних заходів щодо модернізації виробничих потужностей суб'єктів господарювання. Крім того збитковість галузей економіки, скорочення результативності їх функціонування безпосередньо впливає і на обсяги податкових надходжень бюджетів відповідних рівнів, що в умовах дефіциту бюджетних фінансових ресурсів, наявності значних обсягів зовнішнього та внутрішнього державного боргу в державі є надзвичайно гострою проблемою.

Системне застосування концесійної форми управління суб'єктами господарювання державної та комунальної форм власності дозволить створити необхідний фінансовий та економічний потенціал для їх подальшого результативного функціонування.

Використання системного підходу в якості інструменту подолання кризових проявів та явищ суспільного життя, фінансово-господарській діяльності суб'єктів господарювання галузей економіки набуло поширення у працях багатьох вчених та економістів. Так, В. Садовський під системним підходом розуміє вираження процедур подання об'єкта як системи та способів їх розробки [1].

О.В. Кустовська вважає, що системний підхід – один із головних напрямків методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики, мета і завдання якого полягають у дослідженнях певних об'єктів як складних систем [2].

О. Остапчук у своїй праці відзначає, що системний підхід зумовлює «дослідження конкретного об'єкту управління як системи, що включає в себе всі складові елементи або характеристики організації як системи, тобто характеристики входу, процесу, виходу» [3].

А. Холл під системним підходом розуміє інтеграцію, синтез розгляду різних сторін явища або об'єкта [4].

С. Оптнер вважає, що системний підхід – це адекватний засіб дослідження і розробки не будь-яких об'єктів, що довільно називаються системою, а лише таких, котрі є органічним цілим [5].

Р.А. Фатхутдінов визначає системний підхід до управління як підхід, при якому будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають «вхід» (мета), «вихід», зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» у системі [6].

Зважаючи на системний вплив концесійної діяльності на функціонування всіх галузей економіки країни під системним підходом управління концесійною діяльністю пропонуємо розуміти організацію та управління діяльністю комплексу концесійних об'єктів, які функціонують на території країни, шляхом дослідження та впливу на структурні взаємозв'язки об'єктів та суб'єктів, задіяних в процесі її реалізації з метою забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Системний підхід передбачає дотримання основних законів системи, а саме:

1. Композиції, тобто узгодження спільної і приватної мети.
2. Пропорційності – внутрішня пропорційність повинна поєднуватись із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища.
3. Зважання на «вузьке місце», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи.
4. Онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару).
5. Інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і що дають змогу одержати синергетичний ефект.
6. Інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкурентоспроможності.
7. Стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до її функціонування [7].

Системна реалізація концесійної діяльності дозволяє взаємодію сукупності елементів, що складають цілісне утворення, яке має нові властивості, що полягають у здатності окремої форми управління суб'єктами господарювання результативно впливати на ефективне функціонування переважної частини

Таблиця 1

**Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2012-2014 роки (%)**

Види економічної діяльності	2012 р.	2013 р.	2014 р.**
сільське, лісове та рибне господарство	21,7	11,3	-7,4
промисловість	3,4	3,0	3,3
будівництво	-0,1	0,0	-3,6
оптова та роздрібна торгівля	12,2	10,2	-3,8
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,4	3,5	2,4
тимчасове розміщення й організація харчування	-1,1	-2,8	-28,9
інформація та телекомунікації	10,5	11,8	1,5
фінансова та страхова діяльність	6,1	5,9	-3,2
операції з нерухомим майном	2,8	3,1	-25,2
професійна, наукова та технічна діяльність	0,3	-1,3	-37,8
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-2,9	-2,5	-13,0
освіта	8,2	8,4	18,9
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,7	3,1	-1,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-17,6	-8,0	-7,0
надання інших видів послуг	2,6	-0,9	-10,3
Усього	5,0	3,9	-2,0

Складено за даними державної Служби статистики України

\*\*Дані наведено за період січень-вересень відповідного року

галузей та визначати стан економіки країни в цілому, рисунок 1.

Серед таких елементів реалізації концесійної діяльності слід виділити наступні:

- модернізація державної економічної політики;
- модернізація виробничо-технологічної бази економіки;
- модернізація системи соціальної економіки.

Під політикою системної реалізації концесійної діяльності слід розуміти особливу діяльність органів державної влади, місцевого самоврядування та концесіонерів щодо визначення механізму її реалізації та поширення на загальнодержавному рівні, оцінки її впливу на результативність функціонування окремих концесійних об'єктів, галузей, економіки країни в цілому з метою забезпечення їх стійкого економічного зростання.

Системна реалізація концесійної діяльності спрямована на вирішення трьох взаємопов'язаних проблем – модернізації державної економічної політики, виробничо-технологічної бази економіки та системи соціального забезпечення населення.

Інструментом системної реалізації концесійної діяльності є здійснення низки реформ, спрямованих на запровадження найбільш ефективних принципів, механізмів та форм управління соціально-економічними процесами в країні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Системна реалізація концесійної діяльності передбачає істотну модернізацію державної економічної політики. Враховуючи надзвичайно важливу роль державно-приватного фінансування концесійної діяльності у залученні потенційних концесіонерів, гарантуванні незмінності стратегічних пріоритетів держави, дотриманні соціальних стандартів ключовою умовою системної реалізації концесійної діяльності є посилення фінансової спроможності бюджетів відповідних рівнів. Можливість здійснення спільного фінансування створить підґрунтя для формування необхідного обсягу фінансового забезпечення достатнього для комплексної модернізації концесійного об'єкта, що вплине на підвищення ефективності управління державним та комунальним майном.

Модернізація виробничо-технологічної бази економіки націлена на забезпечення скорочення непродуктивних витрат концесійних об'єктів, впровадження концесіонерами новітніх енерго- та ресурсозберігаючих технологій з залученням світового досвіду комплексного технологічного оновлення їх інфраструктури.

Модернізація систем соціальної економіки в процесі системної реалізації концесійної діяльності, передбачає виконання в повному обсязі соціальних норм та стандартів закріплених за об'єктами, які були передані в концесію. На початкових етапах здійснення концесійної діяльності до них слід



Рис. 1. Механізм системної реалізації концесійної діяльності

віднести: забезпечення доступності товарів, робіт та послуг, підвищення їх якості поряд із призупиненням темпів зростання їх вартості. Інструментом соціальної модернізації є забезпечення результативності функціонування об'єктів державної та комунальної форм власності, шляхом впровадження новітніх інноваційних підходів до виробничих процесів та форм управління економічною політикою суб'єкта господарювання.

Системна реалізація концесійної діяльності є необхідною умовою забезпечення її ефективності, а також виступає основою для сталого розвитку національної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садовский В.Н. Основания общей теории систем [Текст] / В.Н. Садовский. – М.: Наука, 1974. – 278 с.
2. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень: Курс лекцій / О.В. Кустовська. – Т.: Екон. думка, 2005. – 124 с.
3. Остапчук О.Є. Системний підхід до управління та прийняття управлінських рішень / О.Є. Остапчук // [Електронний ресурс].
4. Hall A.D. A methodology for systems engineering / A.D. Hall. – Princeton, 1962. – 346 p.
5. Станфорд Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем / Л. Станфорд, С. Оптнер // Перев. с англ. С.П. Никанорова, 1967. – 213 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЗАОБизнес – школа «Интел – Синтез», 2000. – 640 с.
7. Карнаух Т. Ефективність реалізації системної модернізації в Україні: переваги, недоліки та перспективи. / Т. Карнаух // Ефективність державного управління: Збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 32. – С. 293-299.
8. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України [Текст]: монографія / [Онишко С. В. та ін.]; за заг. ред. С.В. Онишко, В.П. Унінець-Ходаківської; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь: [б. в.], 2013. – 604 с.

УДК 336.14: 352

Зінченко М.А.

викладач кафедри фінансів  
Одеського національного економічного університету**МОНІТОРИНГ РУХУ ВИХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано стан та напрямки руху вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів. Встановлено кореляційний зв'язок між вихідними й вхідними фінансовими потоками місцевих бюджетів та ВВП країни. Виявлено фактори, що впливають на зміну обсягів та структури вихідних фінансових потоків. Запропоновано пріоритетні напрямки підвищення ефективності та оптимальності руху вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів України.

**Ключові слова:** вихідні фінансові потоки, місцеві бюджети, рух фінансових потоків, видатки місцевих бюджетів.

**Зинченко М.А. МОНИТОРИНГ ДВИЖЕНИЯ ИСХОДЯЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ**

В статье проанализировано состояние и направления движения исходящих финансовых потоков местных бюджетов. Установлена корреляционная связь между исходящими, входящими финансовыми потоками местных бюджетов и ВВП страны. Выявлены факторы, влияющие на изменение объема и структуры исходящих финансовых потоков. Предложены приоритетные направления повышения эффективности и оптимальности движения исходящих финансовых потоков местных бюджетов Украины.

**Ключевые слова:** исходящие финансовые потоки, местные бюджеты, движение финансовых потоков, расходы местных бюджетов.

**Zinchenko M.A. THE MONITORING OF THE MOVEMENT OF FINANCIAL OUTFLOWS FROM THE LOCAL BUDGETS OF UKRAINE**

The status and direction of movement of the financial outflows from local budgets were analyzed in the article. A correlation between financial outflows and inflows of local budgets and the country's GDP was established. The factors affecting the change in the volume and share of financial flow were identified. Priority areas for improving the efficiency and optimality of motion outgoing financial flows of local budgets in Ukraine were proposed.

**Keywords:** financial outflows, local budgets, movement of financial flows, costs of local budgets.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.**

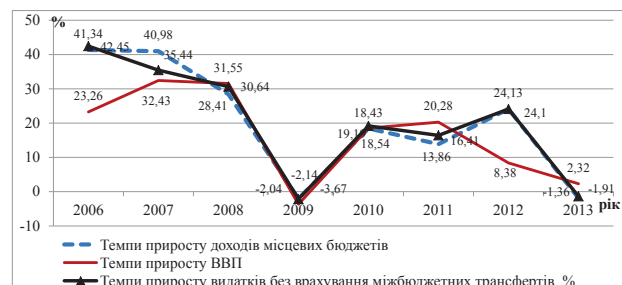
У сучасних умовах видатки як державного, так і місцевих бюджетів використовуються з метою здійснення впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві. Ступінь такого впливу залежить від обсягу, пропорцій, форм та напрямку руху фінансових потоків бюджетів різних рівнів. В умовах реформування державних й місцевих фінансів, одним із першочергових завдань є підвищення ефективності, результативності та оптимальності вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів, вирішення якого дозволило б повною мірою забезпечити реалізацію повноважень органів місцевої влади.

Відповідно до законодавства України, органи місцевого самоврядування, крім власних питань місцевого значення (управління комунальною власністю, економічна діяльність та інше), виконують окремі державні повноваження (охорона здоров'я, освіта, соціальний захист та інше). У цьому зв'язку необхідно оцінити ступінь фінансової забезпеченості таких повноважень шляхом проведення моніторингу стану вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та практичних аспектів функціонування місцевих бюджетів присвячено праці таких вітчизняних вчених: В. Андрущенко, О. Василюк, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніної, С. Михайленко, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія та інших. Проблематиці руху фінансових потоків присвячували свої праці Г. Азаренкова, М. Деркач, О. Майборода, Л. Старікова, О. Хавтур, В. Черевко та інші. Віддаючи належне науковому доробку вказаних вчених, слід зазначити, що питання формування механізмів забезпечення ефективності вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів в Україні потребують подальших досліджень.

**Метою дослідження** є проведення моніторингу стану вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів в Україні задля розробки пропозицій з оптимізації їх руху та підвищення ефективності системи управління ними.

**Виклад основного матеріалу.** Основною метою діяльності органів місцевої влади є надання громаді якісних повноцінних суспільних благ. Поставлене завдання обумовлює необхідність наділення органів місцевої влади відповідними повноваженнями та функціями. На виконання таких функцій спрямовуються грошові кошти у вигляді вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів. Так, за період з 2005 по 2013 роки видатки місцевих бюджетів в абсолютному значенні щорічно зростали (виключення становлять 2009 та 2013 роки), при цьому корелюючи з доходами місцевих бюджетів та ВВП країни (рис. 1).



**Рис. 1. Кореляційний зв'язок між темпами приросту доходів, видатків місцевих бюджетів та ВВП України**

Складено автором за даними [1; 2]

Слід зазначити, що у 2009 році на тлі різкого падіння ВВП та доходів місцевих бюджетів відбулось скорочення видатків таких бюджетів. Однак, темпи падіння ВВП випереджали темпи скорочення



видатків: ВВП зменшився на 3,67%, а видатки (без врахування трансфертів) – на 2,19%. Це позначилось на зростанні частки видатків місцевих бюджетів (без врахування трансфертів) у ВВП з 13,9% до 14,1% (рис. 2). Протилежна ситуація спостерігалась у 2011 році: видатки місцевих бюджетів в абсолютному значенні зросли, а їх частка у ВВП зменшилась, що обумовлено зростанням ВВП випереджаючими за видатки темпами (рис. 1). Зауважимо, що чіткий кореляційний зв'язок між ВВП, доходами

та видатками місцевих бюджетів простежується у 2013 році, у якому різке зменшення таких індикаторів місцевих бюджетів відбулось на тлі скорочення темпів приросту ВВП, що вплинуло на зменшення частки видатків у ВВП.

З рис. 2 видно, що максимальний відносний приріст видатків місцевих бюджетів спостерігався у 2006 році у порівнянні з 2005 роком у розмірі 41,51% (приріст видатків без врахування міжбюджетних трансфертів становив 42,45%), що відбулось за рахунок зростання усіх статей витрат (табл. 1). Водночас, найбільший відносний приріст витрат у 2006 році відбувся у сфері житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ). Зростання обсягу видатків на ЖКГ у 2006 році пов'язане із реалізацією першого етапу «Програми реформування і розвитку ЖКГ на 2004-2010 роки» [3] (далі – Програма 2004-2010), якою передбачено її виконання, в тому числі, і за рахунок коштів місцевих бюджетів. Однак, вже у 2007 році видатки на ЖКГ значно скорочені, що може свідчити про відтермінування реалізації положень Програми 2004-2010. Зауважимо, що вже у 2008 році з'явився Проект Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008-2012 роки» [4], а у 2009 році прийнято Закон України «Про Загаль-

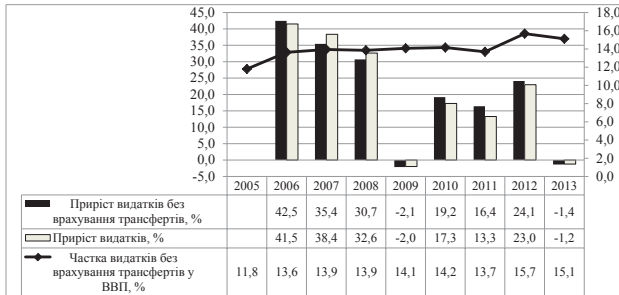


Рис. 2. Відносний приріст видатків місцевих бюджетів та їх частка у ВВП

Складено автором за даними [1; 2]

Таблиця 1

Структура видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією за період з 2005 по 2013 рр.

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Видатки на загальнодержавні функції</b>									
млрд. грн.	3,50	5,73	7,36	9,06	8,31	10,21	9,88	10,58	11,60
приріст, %		63,71	28,45	23,10	-8,28	22,86	-3,23	7,09	9,64
<b>Видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу</b>									
млрд. грн.	0,10	0,13	0,13	2,21	0,18	0,25	0,22	0,21	0,21
приріст, %		30,00	0,00	1 600,0	-91,86	38,89	-12,00	-4,55	0,00
<b>Видатки на економічну діяльність</b>									
млрд. грн.	5,07	6,92	10,77	12,63	6,46	7,80	12,35	12,98	9,46
приріст, %		36,49	55,64	17,27	-48,85	20,74	58,33	5,10	-27,12
<b>Видатки на охорону навколишнього природного середовища</b>									
млрд. грн.	0,27	0,33	0,43	0,54	0,71	0,58	0,88	1,16	1,00
приріст, %		22,22	30,30	25,58	31,48	-18,31	51,72	31,82	-13,79
<b>Видатки на житлово-комунальне господарство</b>									
млрд. грн.	3,80	7,84	5,18	8,52	7,23	4,59	8,36	19,68	7,61
приріст, %		106,32	-33,93	64,48	-15,14	-36,51	82,14	135,41	-61,33
<b>Видатки на охорону здоров'я</b>									
млрд. грн.	11,97	15,64	20,40	26,19	29,03	35,99	38,74	47,10	48,69
приріст, %		30,66	30,43	28,38	10,84	23,98	7,64	21,58	3,38
<b>Видатки на духовний та фізичний розвиток</b>									
млрд. грн.	2,17	2,93	3,70	5,00	5,11	6,36	6,92	8,15	8,55
приріст, %		35,02	26,28	35,14	2,20	24,46	8,81	17,77	4,91
<b>Видатки на освіту</b>									
млрд. грн.	16,87	21,66	29,18	39,40	42,85	51,02	59,02	71,32	74,60
приріст, %		28,39	34,72	35,02	8,76	19,07	15,68	20,84	4,60
<b>Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення</b>									
млрд. грн.	8,34	11,14	19,30	23,27	27,26	35,22	41,90	50,05	56,52
приріст, %		33,57	73,25	20,57	17,15	29,20	18,97	19,45	12,93
<b>Міжбюджетні трансферти</b>									
млрд. грн.	1,46	1,58	4,35	7,70	7,77	6,62	2,72	1,34	1,61
приріст, %		8,22	175,32	77,01	0,91	-14,80	-58,91	-50,74	20,15
<b>Кошти, що передаються із загального фонду бюджету до бюджету розвитку (спеціального фонду)</b>									
млрд. грн.	-	1,88	4,05	4,47	1,34	1,12			
приріст, %		100,0	115,43	10,37	-70,02	-16,42			
Усього видатків	53,55	75,78	104,85	138,99	136,25	159,76	180,99	222,58	219,85

Складено автором за даними [1]

нодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» [5], якими уточнено завдання Програми 2004-2010, строки її реалізації та обсяги фінансування. Отже, волатильність показників видатків місцевих бюджетів на ЖКГ обумовлена непослідовністю загальнодержавної політики у сфері ЖКГ.

З таблиці 1 видно, що видатки на ЖКГ досягнули свого максимального значення у структурі видатків місцевих бюджетів у 2006 році з позначкою 10,35% або 1,44% ВВП (табл. 2). Найменша частка таких видатків у структурі видатків місцевих бюджетів була у 2010 році у розмірі 2,87 % загальної суми видатків або 0,42% ВВП. Такі незначні обсяги фінансових ресурсів, які використовуються органами місцевого самоврядування для виконання власних повноважень з управління об'єктами ЖКГ [6, ст. 30], та, в результаті, незадовільний стан таких об'єктів ЖКГ, обумовлюють незадоволення населення (територіальної громади) суспільними благами, що йому надаються (опалення, водопостачання, ремонт будинків та інше).

Слід зазначити, що у структурі видатків місцевих бюджетів найбільшу питому вагу складають видатки на освіту, частка яких у видатках місцевих бюджетів коливалась від 27,83% (2007 рік) до 33,93% (2013 рік) (табл. 2). Такі видатки мають стійкий тренд росту – за період з 2005 по 2013 роки вони зросли в 4,42 рази, що, в першу чергу, пов'язане із зростанням заробітної плати освітян (у 4,28 рази (середня заробітна плата по галузі освіти за період з 2005 по 2014 роки зросла з 640,63 грн. до 2745 грн. [2]). Загалом видатки на освіту у ВВП щорічно зростали від 3,82% до 5,17% (табл. 2), виключення становить

2011 рік, у якому частка таких видатків скоротилась порівняно з 2010 роком на 0,18%. Таке скорочення обумовлене уповільненням темпів приросту видатків на освіту з одночасним пришвидшенням темпів приросту ВВП країни. Аналогічна ситуація у 2011 році відбулась і з видатками на охорону здоров'я відносно ВВП. Зауважимо, що частка таких видатків у ВВП не мала стійкого тренду. Водночас, у 2005 році вона була найменшою, а у 2013 році – найбільшою (табл. 2). Обсяг вихідних фінансових потоків, спрямованих на охорону здоров'я, збільшився у 4,07 рази у 2013 році у порівнянні з 2005 роком, що, в першу чергу, пов'язане з ростом середньої заробітної плати у працівників галузі охорони здоров'я у 4,75 рази [2]. Разом з тим, на збільшення обсягу видатків на охорону здоров'я вплинуло зростання витрат на оплату комунальних послуг та енергоносіїв, витрат на медикаменти, перев'язувальні матеріали та продукти харчування [1].

Відповідно до норм Конституції України, держава повинна забезпечувати доступність медичного обслуговування та освіти [7, ст. 49 та ст. 53]. Держава, в свою чергу, делегувала значну частину повноважень, пов'язаних із виконанням таких завдань, органам місцевого самоврядування. Статтею 143 Конституції України передбачено, що «держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів Державного бюджету України або шляхом віднесення до місцевого бюджету у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків, передає органам місцевого самоврядування відповідні об'єкти державної власності» [7, ст. 143]. Водночас, дослідження показують, що держава не додає близько 20% коштів на передані місцевому самовря-

Таблиця 2

Частка видатків місцевих бюджетів у загальній сумі видатків та у ВВП, %

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Видатки на загальнодержавні функції</i>									
частка у ВВП	0,79	1,05	1,02	0,96	0,91	0,94	0,76	0,75	0,80
частка у видатках	6,54	7,56	7,02	6,52	6,10	6,39	5,46	4,75	5,28
<i>Видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу</i>									
частка у ВВП	0,02	0,02	0,02	0,23	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
частка у видатках	0,19	0,17	0,12	1,59	0,13	0,16	0,12	0,09	0,10
<i>Видатки на економічну діяльність</i>									
частка у ВВП	1,15	1,27	1,49	1,33	0,70	0,72	0,95	0,92	0,66
частка у видатках	9,47	9,13	10,27	9,08	4,74	4,88	6,82	5,83	4,30
<i>Видатки на охорону навколишнього природного середовища</i>									
частка у ВВП	0,06	0,06	0,06	0,06	,008	0,05	0,07	0,08	0,07
частка у видатках	0,50	0,44	0,41	0,39	0,52	0,36	0,49	0,52	0,45
<i>Видатки на житлово-комунальне господарство</i>									
частка у ВВП	0,86	1,44	0,72	0,90	0,79	0,42	0,64	1,39	0,53
частка у видатках	7,10	10,35	4,94	6,13	5,31	2,87	4,62	8,84	3,46
<i>Видатки на охорону здоров'я</i>									
частка у ВВП	2,71	2,87	2,83	2,76	3,18	3,32	2,98	3,34	3,37
частка у видатках	22,35	20,64	19,46	18,83	21,31	22,53	21,40	21,16	22,15
<i>Видатки на духовний та фізичний розвиток</i>									
частка у ВВП	0,49	0,54	0,51	0,53	0,56	0,59	0,53	0,58	0,59
частка у видатках	4,05	3,87	3,53	3,60	3,75	3,98	3,82	3,66	3,89
<i>Видатки на освіту</i>									
частка у ВВП	3,82	3,98	4,04	4,16	4,69	4,71	4,53	5,05	5,17
частка у видатках	31,50	28,58	27,83	28,34	31,45	31,94	32,61	32,04	33,93
<i>Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення</i>									
частка у ВВП	1,89	2,05	2,68	2,45	2,98	3,25	3,22	3,55	3,91
частка у видатках	15,57	14,70	18,41	16,73	20,01	22,05	23,15	22,49	25,71

Складено автором за даними [1; 2]

дуванню повноваження, в тому числі близько 10% та 18% на освіту і охорону здоров'я відповідно [8]. В результаті цього органи місцевого самоврядування відволікають власні ресурси на виконання делегованих повноважень, обсяг яких щорічно зростає [8]. Вирішити такі проблеми повинні впроваджені з 1.01.2015 року медична та освітня субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів [9, ст. 97].

Конституцією України встановлено, що громадяни мають право на соціальний захист (ст. 46), яке гарантується державою [7]. Держава більшу частину повноважень у сфері соціального захисту населення делегувала органам місцевого самоврядування. Видатки на їх виконання мають стійку тенденцію до зростання та значну питому вагу у загальному обсязі видатків місцевих бюджетів – від 14,7% (2006 рік) до 25,71% (2013 рік). Фінансові потоки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли у 2013 році у порівнянні з 2005 роком в 6,78 рази, склавши 56,52 млрд. грн. проти 8,34 млрд. грн. (табл. 1). Частка видатків на соціальний захист у ВВП зросла з 1,89% до 3,91% (табл. 2), що обумовлене, зокрема:

- зростанням рівня прожиткового мінімуму для всіх соціальних і демографічних груп населення (прожитковий мінімум в Україні за період з 2005 по 2014 роки зріс в 2,78 раз з 423 грн. до 1176 грн. [10]) вплинуло на збільшення розмірів державних соціальних гарантій. Крім того, зросли обсяги самих виплат, наприклад, середній розмір допомоги по безробіттю за період з 2005 по 2014 роки зріс у 6,39 раз (з 192, 89 грн. до 1232 грн. [2]), а середні пенсії – у 4,83 рази (з 316,2 грн. до 1526,1 грн.);

- зростанням комунальних платежів (цін і тарифів на комунальні послуги), в результаті чого збільшився обсяг субсидій та компенсацій соціально незахищеним верствам населення, з'явилися додаткові пільги (зокрема, для багатодітних). Так, зросла кількість сімей, яким призначено субсидії з 1019 тис. осіб до 1734,9 тис. осіб, тобто в 1,7 рази [2, 11].

За останні 10 років суттєво скоротились видатки на економічну діяльність як у структурі видатків місцевих бюджетів (до 4,3% у 2013 році з 9,47% – у 2005 році), так і у ВВП – з 1,15% (у 2005 році) до 0,66 % (у 2013 році). Такі скорочення виробничих видатків свідчать про зменшення обсягів бюджетного фінансування економічного розвитку регіону (галузей економіки, наукоємних технологій, створення ринкового середовища), що негативно впливає на темпи зростання економіки та на економічну безпеку як кожного окремого регіону, так і країни в цілому (частка видатків на економічну діяльність з державного бюджету за період з 2005 по 2013 роки скоротилась на 2,15% – у структурі видатків та на 0,31% – у ВВП [1]).

Слід зазначити, що у структурі видатків місцевих бюджетів на економічну діяльність найбільшу питому вагу займають видатки на транспорт (більше 30% (39% у 2013 р.) [1]), в тому числі трубопровідний та дорожнє господарство. Разом з тим, сучасний стан державних та місцевих фінансів обумовлює необхідність залучення до цих сфер приватних інвесторів, запровадження державно-приватного партнерства – передача транспортної інфраструктури в концесію. Це дозволить не лише скоротити видатки місцевих бюджетів на цю галузь, а й збільшити обсяги вхідних фінансових потоків у вигляді концесійних платежів.

До пріоритетних галузей реального сектору економіки, які потребують фінансування, варто віднести сільське господарство (у 2013 році вихідні

фінансові потоки на цю галузь становили 0,06% загального обсягу видатків місцевих бюджетів [1]). Спрямування коштів місцевих бюджетів у цей сектор у формі бюджетного фінансування дозволить не лише забезпечити приріст ВВП (ВРП кожного окремого регіону), а й вирішити проблеми соціального та продовольчого характеру. Разом з тим, інвестування в сільське господарство має високий ступінь ризику, тому органи місцевої влади зобов'язані здійснювати прогнозування ефективності вихідних фінансових потоків, спрямованих на підтримання цієї галузі та враховувати особливості кожного окремого регіону.

Обсяги вхідних фінансових потоків як місцевих бюджетів, так і державного бюджету, залежать від стану розвитку економіки, на який значною мірою впливає ступінь участі місцевої влади в економіці регіону, що визначається обсягами бюджетних інвестицій – капітальних вкладень, спрямованих на валове накопичення капіталу у пріоритетних для регіону галузях. Саме тому, перед органами місцевої влади постає завдання із трансформації векторів руху вихідних фінансових потоків у напрямку збільшення їх обсягу на економічну діяльність.

Незначними (біля 1% ВВП) є видатки місцевих бюджетів на загальнодержавні функції (табл. 2). Вони характеризуються волатильністю показників, що може бути зумовлене зміною кількості державних службовців й посадових осіб місцевого самоврядування (кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування не мала стійкої тенденції: найменшу кількість таких осіб зареєстровано у 2011 році 367308 осіб, а найбільшу – у 2013 році 433239 особи [12]) та їх заробітної платні (не дивлячись на зростання зарплати, пов'язане із збільшенням розміру мінімальної заробітної плати, вона знаходиться на рівні, нижчому середніх показників за галузями економіки [12]). На нашу думку, ця стаття видатків може бути скорочена та/або залишитися на тому ж рівні за рахунок трансформації органів місцевої влади, зменшення кількості особового складу таких органів. Разом з тим, заробітна платня державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування повинна зрости щонайменше до середньої за галузями економіки.

Погіршення здоров'я населення та зниження рівня його культурного розвитку, в тому числі, обумовлене і незначним обсягом видатків місцевих бюджетів на духовний та фізичний розвиток (музеї, бібліотеки, будинки культури, школи естетичного виховання дітей, театри, зоопарки, спортивні школи та інше). Такі видатки складають близько 4% видатків місцевих бюджетів та близько 0,5% ВВП (табл. 2). Стабільний характер видатків на духовний та фізичний розвиток можна пояснити обмеженими повноваженнями органів місцевої влади (більша частина повноважень у цій сфері є делегованими) та наявністю типового переліку бюджетних програм, які такі органи можуть реалізувати у цій сфері [13]. Разом з тим, за умов зростання рівня заробітних плат, зростання вартості комунальних послуг, тобто збільшення витрат на утримання закладів, що надають послуги у галузі культури та спорту, можна стверджувати про неналежне матеріально-технічне забезпечення цієї галузі, що призводить до зниження індексу людського розвитку як по окремому регіону, так і по країні в цілому.

Видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу складають менше 0,1% ВВП, виняток становить лише 2008 рік, у якому приріст таких видатків становив 1600% (табл. 1), в результаті чого

вони склали 0,23% ВВП (табл. 2). Слід зазначити, що у цій сфері з місцевих бюджетів фінансується заходи по здійсненню рятувальних операцій, місцевої пожежної охорони, захисту населення і території від надзвичайних ситуацій. Так, стрімкий приріст видатків місцевих бюджетів у 2008 році зумовлений надзвичайною ситуацією природного характеру на Заході України. Органи місцевого самоврядування у цьому регіоні змушені були покривати збитки завданні повінню, на що й спрямовувались вихідні фінансові потоки місцевих бюджетів у 2008 році [1]. Таким чином, емпіричний аналіз підтверджує, що основним фактором впливу на обсяги витрат на таку сферу життєдіяльності держави як громадський порядок, безпека й судова влада є форс-мажорні обставини. Разом з тим, попередити природні катастрофи можливо за рахунок проведення природоохоронних заходів.

Видатки на охорону навколишнього природного середовища мають стабільний характер, за період дослідження вони коливались в межах 0,5% загального обсягу видатків місцевих бюджетів (0,05-0,08% ВВП) (табл. 2). Такий незначний обсяг вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів на проведення природоохоронних заходів пояснюється обмеженими фінансовими ресурсами, які знаходяться у розпорядженні органів місцевої влади, що негативно впливає на рівень екологічної безпеки кожної окремої адміністративно-територіальної одиниці. Збільшити обсяг фінансових потоків на охорону навколишнього природного середовища можливо за рахунок переведення природоохоронних платежів й збору за забруднення у стовідсотковому розмірі до місцевих бюджетів та закріплення їх як цільових.

Найважливішим інструментом регулювання місцевих бюджетів є механізм бюджетного вирівнювання адміністративно-територіальних утворень. Вихідні фінансові потоки місцевих бюджетів можуть бути у вигляді міжбюджетних трансфертів, що спрямовані як до державного бюджету (з 2015 року реверсна дотація [9, ст. 96]), так і до місцевих бюджетів нижчого рівня («субвенції на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування; субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі на будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування; дотації та інші субвенції» [9, ст. 101]). Обсяг таких коштів за період з 2005 по 2013 роки складав від 0,6% (2012 рік) видатків місцевих бюджетів до 5,7% (2009 рік) (табл. 1). Міжбюджетні трансферти з місцевих бюджетів не мають стійкого тренду: найбільший приріст таких видатків зафіксовано у 2007 році (175,32%), а найменший у 2011 році (-58,91%). Щодо 2007 року, то слід зауважити, що зростання обсягу міжбюджетних трансфертів було обумовлене різким збільшення обсягів коштів, що передаються з бюджету міста Києва та субвенцій на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів [14]. Крім того, у такий спосіб перераховувались кошти установам, що утримуються за рахунок державного бюджету, збільшення обсягу яких вплинуло на зростання величини міжбюджетних трансфертів з місцевих бюджетів. Водночас, зміни порядку перерахування міжбюджетних трансфертів у 2011 році вплинули на різке скорочення міжбюджетних трансфертів, що перераховувались з місцевих бюджетів у цьому році [15]. Так, зокрема, у 2011 році зменшено обсяг міжбюджетних трансфертів з бюджету міста Києва в результаті зарахування

50% податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету [14].

Таким чином, на обсяг міжбюджетних трансфертів, що перераховуються з місцевих бюджетів до державного, в першу чергу, впливають нормативно-правові зміни порядку перерахування таких коштів. Саме тому, з 2015 внесено зміни до Бюджетного кодексу України, якими впроваджено ряд заходів по оптимізації коштів, що передаються з місцевих бюджетів у вигляді міжбюджетних трансфертів.

До витратних статей місцевих бюджетів відносять «кошти, що передаються із загального фонду бюджету до бюджету розвитку (спеціального фонду)», які перераховувались у період з 2006 по 2010 роки (відповідно звітів Державної казначейської служби України). Найбільший приріст цієї видаткової статті спостерігався у 2007 році та становив 115,43% розміру 2006 року, натомість у 2009-2010 роках приріст був від'ємним – 70,02% та 16,42% відповідно (табл. 1). Такі дані свідчать про достатність коштів, що надходять до бюджету розвитку з інших джерел (зокрема, коштів від відчуження майна, земельних ділянок, місцевих запозичень та інше). Слід зазначити, що волатильність показників обсягу коштів, які передаються із загального фонду місцевих бюджетів до бюджету розвитку пояснюється нормативними змінами порядку формування та використання бюджету розвитку таких бюджетів.

Підсумовуючи усе вище зазначене, слід зауважити, що тренд до зростання видатків на соціальний захист, охорону здоров'я та освіти породжує хронічний дефіцит місцевих бюджетів та, в результаті, і державного бюджету (зокрема, якщо у 2011 році дефіцит державного бюджету складав 23,56 млрд. грн., то у 2013 році – 64,71 млрд. грн., тобто 2,75 рази більше [1]). Таким чином, можемо стверджувати, що місцеві бюджети в Україні є бюджетами споживання, що, на нашу думку, держава не може собі дозволити.

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок.** Проведений моніторинг стану фінансових потоків місцевих бюджетів дозволив дійти наступних висновків:

- держава повинна повною мірою забезпечити виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень, що надасть можливість таким органам не відволікати власні фінансові ресурси;
- фінансові потоки, що спрямовуються на виконання завдань з економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, повинні змінити напрямки руху у бік збільшення обсягу фінансування пріоритетних галузей економіки, зокрема, сільське господарство, що дозволить збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, підвищити стандарти якості продукції та вирішити проблеми соціального й продовольчого характеру. Натомість пріоритетна на сьогодні галузь – транспорт повинна бути передана у концесію;
- підвищити ефективність вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів на ЖКГ необхідно за рахунок виконання розроблених програм у цій сфері (відповідно до звітів Рахункової плати такі програми не виконані [16]) та посилення державного фінансового контролю (наприклад, з боку Рахункової палати). Це дасть змогу не лише підвищити якість суспільних благ, що надаються населенню, а й забезпечити стале функціонування житлово-господарського комплексу;
- повинна зрости роль видатків місцевих бюджетів, спрямованих на фізичний та духовний розвиток,

що дозволить підвищити індекс людського розвитку окремого регіону та країни в цілому;

- необхідно переглянути обсяги фінансових потоків, що спрямовуються на виконання органами місцевого самоврядування функцій з охорони навколишнього природного середовища та здійснення природо-відтворювальних заходів шляхом збільшення обсягу цільових вхідних фінансових потоків. Це сприятиме підвищенню рівня екологічної безпеки країни.

Впровадження таких заходів дозволить підвищити ефективність та оптимальність стану й руху вихідних фінансових потоків місцевих бюджетів та забезпечити сталий економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річні звіти Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014» від 24.06.2004 р. № 1869-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1869-15/ed20040624>
4. Проект Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008-2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JF2D300A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2D300A.html)
5. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» від 24.06.2004 р. № 1869-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1511-17>
6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
7. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
8. Зміни до бюджетного та податкового законодавства щодо бюджетної децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.oda.ck.ua/docs/2014/decentralizacia/2.ppt](http://www.oda.ck.ua/docs/2014/decentralizacia/2.ppt)
9. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
10. Финансовый портал Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>
11. Звіти Міністерства соціальної політики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat\\_id=160211](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=160211)
12. Національне агентство України з питань державної служби «Державна служба в цифрах 2014» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://guds.gov.ua/govservice/control/uk/publish/article?art\\_id=363964&cat\\_id=363852&base\\_id=247084](http://guds.gov.ua/govservice/control/uk/publish/article?art_id=363964&cat_id=363852&base_id=247084)
13. Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту «Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Фізична культура та спорт» за видатками, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів» від 19.11.2012 № 1202/1291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2012-12>
14. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень Бюджетний моніторинг 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007\\_4\\_Quarter...](http://www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007_4_Quarter...)
15. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів» від 15.12.2010 № 1132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1132-2010-%D0%BF>
16. Звіт Рахункової палати «Про результати перевірки використання коштів державного бюджету, передбачених Міністерству з питань житлово-комунального господарства України на загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1467965?cat\\_id=412](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1467965?cat_id=412)

УДК 336.22

Ілляшенко А.Х.

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів та кредиту  
Класичного приватного університету

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз та виявлені можливості запозичення сучасного досвіду податкового регулювання країн ЄС. З'ясовані найефективніші податкові інструменти регулювання підприємницької діяльності. Запропоновано заходи щодо удосконалення та підвищення ефективності системи оподаткування.

Ключові слова: податкова політика; державні фінанси; фіскальний потенціал податків; механізм оподаткування доходів фізичних осіб; реформи.

### Ильяшенко А.Х. ЕВРОПЕЙСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ и выявлены возможности заимствования современного опыта налогового регулирования стран ЕС. Определены эффективные налоговые инструменты регулирования предпринимательской деятельности. Предложены меры по совершенствованию и повышению эффективности системы налогообложения.

Ключевые слова: налоговая политика; государственные финансы; фискальный потенциал налогов; механизм налогообложения доходов физических лиц; реформы.

### Iliashenko A.Kh. THE EUROPEAN DIMENSION DEVELOPMENT OF THE THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

Opportunities borrowings contemporary experience of tax regulation in the EU are analyzed and identified. Elucidated the most efficient tax instruments business regulation. The measures on improve and increase the efficiency of the tax system.

Keywords: tax policy, public finance, fiscal potential taxes, the mechanism of personal income tax; reform.

**Вступ.** Податки існують у суспільстві майже тисячу років, але й досі питання їхньої сплати лишаються вкрай важливим. Надвисокі податки ведуть до зубожіння населення, згортання господарської діяльності, перешкоджають економічному зростанню і процвітання країни. Тому головним питанням у процесі розбудови податкової системи є визначення того оптимального рівня оподаткування, який відповідав би соціально-економічним інтересам держави і був прийнятний для суб'єктів господарювання й населення.

Вагомий внесок у дослідження питань теорії та практики функціонування ефективного механізму податкового регулювання економіки зробили такі вчені-економісти як Ф. Бекон, С. Брю, Т. Гоббс, Д. Кейнс, Ф. Кене, А. Лаффер, Е. Ліндаль, К. Макконелл, К. Маркс, Ф. Нітті, А. Пігу, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стігліц, М. Фрідмен, Е. Фромм, О. Холм; з вітчизняних – В. Бурковський, О. Василік, Д. Дема, С. Каламбет, М. Кучерявенко, Ю. Тимошенко, П. Лайко, І. Лютий, І. Родіонова, В. Суторміна, В. Федоров, О. Чуприна та інші

В умовах подолання наслідків останньої світової фінансово-економічної кризи становить інтерес європейський досвід посткризової трансформації податкових політик, особливо тих країн, які мають розбалансовані державні фінанси.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду та виявлення можливостей запозичення сучасного досвіду податкового регулювання країн ЄС.

**Результати.** Аналіз та виявлення можливостей запозичення сучасного досвіду податкового регулювання країн ЄС є важливими для України як з точки зору пошуку ефективних податкових механізмів досягнення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку нашої держави, так і з позицій прискорення її вступу до європейського інтеграційного утворення.

Як відомо, податкова політика держави зазнає змін зі зміною фази економічного циклу. Якщо у 2009 р. у країнах ЄС було зафіксовано падіння ВВП

на рівні 4,1%, то у 2010 р. темп економічного зростання на теренах об'єднаної Європи становив 1,8%. Щоправда, не всі країни досягли висхідної динаміки економічного розвитку: у 2010 р. зменшення ВВП спостерігалося у Греції (-4,5%), Румунії (-1,3%), Ірландії (-1%), Латвії (-0,3%), Іспанії (-0,1%). Очікується, що Греції та Португалії не вдасться подолати рецесію і за підсумками 2011 р. Але оскільки в цілому розвиток економік європейського інтеграційного утворення увійшов у фазу посткризового відновлення, особливий інтерес являє трансформація податкової політики країн – членів ЄС в умовах позитивних кон'юнктурних змін.

На формування сучасної податкової політики об'єднаної Європи істотно впливає фіскальний чинник. У 2009-2010 рр. більшість країн-членів ЄС стикнулися з проблемою дефіциту фіскальних ресурсів як через падіння ділової активності, так і в результаті проведення стимулюючих податкових і бюджетних заходів (зменшення податкового навантаження та (або) збільшення економічних і соціальних витратів бюджету). Як свідчать дані [1], у 2010 р. дефіцит бюджету в країнах ЄС становив у середньому 6,4% ВВП. У окремих державах він був значно вищим, зокрема в Ірландії – 32,4%, Греції – 10,5%, Великобританії – 10,4%, Іспанії – 9,2%, Португалії – 9,1%, Польщі – 7,9%, Словаччині – 7,9%, Латвії – 7,7%, Литві – 7,1%, Франції – 7%, а боргове навантаження на економіку об'єднаної Європи зросло до 80% ВВП (проти 74,4% – у 2009 р., 62,3% – у 2008 р. і 59% у 2007 р.). Причому, за прогнозами МВФ, у 2011 р. не очікується істотного зменшення дефіцитів бюджетів і покращення боргової ситуації. На думку експертів, швидше за все, така ситуація триватиме і протягом наступних п'яти років. При цьому основними факторами збереження значних бюджетних дефіцитів (до 5% ВВП і вище) називають тривале зменшення державних доходів через різке падіння потенційного ВВП під час кризи, збереження недоліків у системі отримання доходів і високі витрати на охорону здоров'я, пенсії та процентні виплати. Для зменшення дефіцитів державних бюджетів з їх

високого теперішнього рівня потрібні тривалі час і рішучі дії – зменшення витрат і збільшення доходів. З огляду на це основним завданням податкової політики більшості країн ЄС у посткризових умовах є виявлення можливостей збільшення податкових надходжень одночасно з використанням «фіскально безпечних» податкових стимулів за принципом спрямування максимуму фінансових ресурсів у «точки» зростання ВВП.

Як і варто було очікувати, після кризи ліберальної парадигми економічного розвитку податкам відводять одну з ключових ролей у коригуванні соціально-економічних процесів. Останнім часом актуальною темою для обговорення в експертному середовищі об'єднаної Європи є зменшення диференціації країн ЄС за рівнем оподаткування та перегляд «обтяжливої» для державних фінансів європейської соціальної доктрини. Зазначимо, що більшість країн ЄС визнають необхідність реформи соціального оподаткування, а окремі з них уже зменшили ставки відрахувань до державних соціальних фондів для роботодавців (із метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки) і найманих працівників (для стимулювання внутрішнього споживчого попиту). Так, Болгарія у 2009-2010 рр. вдалася до зниження ставок соціального оподаткування на 4 в. п. (на 2 в. п. щороку). Чехія, яка у 2005 р. посідала третю позицію в ЄС за показником частки соціальних платежів у ВВП, під час рецесії зменшила їх ставки на 1,5 в. п. для працівників і на 1 в. п. – для роботодавців. Угорщина, яка розбудовувала одне з найбільш фіскально ефективних у ЄС соціальних оподаткування роботодавців, у 2009-2010 рр. зменшила для них ставки відрахувань до державних соціальних фондів на 5 в. п. Словаччина і Швеція дещо зменшили навантаження соціальних платежів на самозайнятих (Швеція – також на найманих працівників). Крім того, нещодавній світовий лідер за рівнем оподаткування – Данія у 2010 р. вдалася до лібералізації прямого оподаткування. З'явилися навіть перспективи досягнення зрушень у конвергенції податку з доходів фізичних осіб (прибуткового податку), що раніше піддавалося сумніву. Утім, цей процес не буде швидким, оскільки країни «старої» і «нovoї» Європи по-різному бачать його роль у коригуванні соціально-економічних процесів.

Рецесія й подальший дефіцит фіскальних ресурсів, а також протести проти оздоровлення державних фінансів за рахунок трудящих, змусили високорозвинені країни ЄС реформувати податок з доходів фізичних осіб у двох напрямках: 1) підвищення неоподаткованого мінімуму, зменшення ставок нижнього діапазону прогресивної шкали оподаткування та (або) підвищення граничних сум доходу, що оподатковуються за певною ставкою, а також розширення сфери застосування інших соціальних пільг для стимулювання внутрішнього споживчого попиту (у цих країнах населення споживає ліву частку товарів національних виробників); 2) підвищення податкового навантаження на високі доходи для мінімізації дефіцитів бюджетів. Зокрема, Великобританія, перейшовши у 2008 р. до прогресивного механізму справляння прибуткового податку за двома ставками (20 і 40%), із 2010 р. запровадила додаткову ставку 50% щодо оподаткування доходів понад 150 тис. фунтів стерлінгів і обмежила вирахування з податкової бази для осіб, доходи яких перевищують 100 тис. фунтів стерлінгів.

Німеччина запровадила додаткову ставку оподаткування надвисоких доходів 45% ще у 2007 р., а

під час погіршення світової кон'юнктури збільшила граничну межу доходу, що підлягає оподаткуванню за нею, підвищила неоподатковуваний мінімум і знизилася мінімальну ставку прогресивної шкали з 15 до 14%. У 2010 р. у країні знову було підвищено неоподатковуваний мінімум й помітно збільшено податкову знижку на утримання дітей.

Франція, до і під час кризи активно використовуючи пільгові механізми у прибутковому оподаткуванні, у 2010 р. установила їх граничний обсяг у розмірі 20 тис. євро плюс 81% від оподаткованого доходу, а у 2011 р. підвищила максимальну ставку прогресивної шкали податку з 40 до 41%.

Португалія у 2010-2011 рр. збільшила максимальну ставку податку з доходів фізичних осіб із 42 до 46,5% (сьогодні прогресивна шкала оподаткування цієї країни складається з 8 ставок у діапазоні 11,5-46,5%).

У 2010 р. до підвищення граничної ставки з 40 до 45% вдалася Греція. При цьому ставка 45% застосовується щодо доходу понад 100 тис. євро (раніше за ставкою 40% оподатковувалися доходи понад 75 тис. євро), а кількість розрядів прогресивної шкали збільшено з 4 до 9 (помітно збільшився розмір прибуткового податку для осіб, які отримують доходи понад 26 тис. євро в рік, тоді як на громадян, річний дохід яких становить до 22 тис. євро, податкове навантаження дещо зменшилося).

Іспанія у 2011 р. підвищила ставки податку з доходів фізичних осіб на 1 і 2 в. п. (до 44 і 45%), які застосовуються до доходу понад 120 і 175 тис. євро відповідно. В окремих іспанських провінціях прогресивність податку стала ще більшою (зросла на 2-4 в. п.).

Отже, простежується залежність: найбільше посилення прогресивності прибуткового оподаткування відбувається у тих країнах ЄС-15, які стикнулися із серйозними труднощами у збалансуванні бюджету й до кризи застосовували граничну ставку податку близько 40%. Лише Данія у 2010р. істотно знизилася максимальну ставку податку з доходів фізичних осіб (із 59 до 51,5%), наблизивши її до середньої граничної ставки у країнах ЄС-15 [2].

Постсоціалістичним країнам ЄС, які до погіршення кон'юнктури будували свої економічні стратегії на базі залучення якомога більшого обсягів іноземних інвестицій, у сучасних умовах доводиться вишукувати внутрішні інвестиційні ресурси. Тому перед оподаткуванням доходів фізичних осіб у цих країнах постало завдання не лише збільшити внутрішнє споживання й забезпечити певний обсяг податкових надходжень, а й активізувати процес інвестування. Серед нових країн ЄС лише Словенія, у якій доходи населення є найбільшими в постсоціалістичній Європі, має змогу повною мірою використовувати фіскальні можливості прибуткового податку. Оподаткування доходів фізичних осіб тут базується на прогресії з трьох ставок: 16, 27 і 41%, а також зі збільшенням ставки оподаткування зменшується величина стандартного вирахування (за принципом неоподаткованого мінімуму). Угорщина, яка тривалий час веде боротьбу зі значним дефіцитом бюджету, у 2008 р. підвищила максимальну ставку податку з доходів фізичних осіб до 40,6% (після її зниження у 2006 р. з 38 до 36%), але у 2011 р. вдалася до іншого радикального кроку – перейшла до пропорційного прибуткового оподаткування за ставкою 16% (із надбавкою).

Поряд із цим більшість нових країн ЄС ще в умовах рецесії розширили сферу застосування пільгових соціальних механізмів у оподаткуванні доходів

фізичних осіб, а Литва доповнила такі трансформації зменшенням пропорційної ставки податку до 15%. В Естонії зниження ставки прибуткового податку з 21 до 20% планувалося до погіршення кон'юнктури, але досі не відбулося (відстрочено до 2015 р.). Латвія у 2009 р. знизила ставку до 23%, у 2010 р. підняла до 26%, у 2011 р. повернула на рівень 25%.

Чехія й Болгарія ще у 2008Ір. поповнили перелік країн із пропорційним оподаткуванням доходів фізичних осіб. Чехія запровадила пропорційну ставку в розмірі 15% замість прогресії з чотирьох ставок у діапазоні 12-32%, а Болгарія обрала найнижчу в ЄС ставку 10%, яка замінила обмежено прогресивний механізм справляння податку за ставками 20 і 24%. Причому якщо в Угорщині посилення прогресивності прибуткового оподаткування (в умовах несприятливої світової кон'юнктури) було визнано неефективним, що дало змогу прихильникам пропорційної ставки податку пролобіювати ухвалення відповідного закону, то в Чехії сьогодні тривають дискусії щодо повернення з 2012 р. до прогресивного механізму справляння податку з доходів фізичних осіб. Зауважимо також, що прогресивне прибуткове оподаткування за ставками 18 і 32% не завадило Польщі у 2009Ір. уникнути зменшення ВВП (єдиний серед країн ЄС).

З огляду на вищезазначене можна вважати, що повернення України до обмеженої прогресії у справлянні податку з доходів фізичних осіб є економічно обґрунтованим кроком, який не іде врозрід із сучасними тенденціями розвитку оподаткування в ЄС. Крім того, не виключено, що до подібних реформ вдадуться, установивши відповідні розвітку економіко-інституційного середовища помірні максимальні ставки оподаткування, не лише Чехія, а й інші постсоціалістичні країни ЄС. Водночас український механізм справляння прибуткового податку не передбачає стандартного врахування у формі неоподаткованого мінімуму, а в більшості країн ЄС не оподатковують доходи фізичних осіб у розмірі, необхідному для задоволення мінімальних життєвих потреб.

Сьогодні ніхто не заперечуватиме того, що найефективнішим податковим інструментом регулювання підприємницької (в т. ч. інвестиційної) діяльності є податок на прибуток (корпоративний податок). У докризовий період можна було спостерігати, як більшість країн ЄС і світу знижували його базову ставку, аби залучити якомога більші обсяги капіталу [3]. Причому країни ЄС-15 установлювали вищі ставки, ніж постсоціалістичні учасниці євроінтеграції. І в цьому є сенс. Нижча ставка корпоративного оподаткування – це той компенсаційний механізм, який має спонукати інвесторів вкладати кошти за більшого рівня корупції, ніж у Західній Європі, і недостатньо розвиненої ринкової інфраструктури. Крім того, доходи суб'єктів ринку в нових країнах ЄС поки не дають змоги встановлювати такі ставки податку, як у їхніх високо розвинених сусідів.

У період погіршення кон'юнктури лише декілька країн ЄС знизили базову ставку оподаткування прибутку: Великобританія (із 30 до 28%), Люксембург (із 29,6 до 28,6%) і Швеція (з 28 до 26,3%). У 2010-2011 рр. до зменшення базової ставки корпоративного податку вдалися Великобританія (до 27%), Нідерланди (з 25,5 до 25%), Греція (з 25 до 24, згодом -20%) та Угорщина (з 21,3 до 20,6%, згодом -19%). Причому Великобританія і Греція поєднали лібералізацію оподаткування прибутку з помітним посиленням фіскальної ролі ПДВ (в умовах істотного дефіциту фіскальних ресурсів). Поступове змен-

шення ставки податку на прибуток, заплановане до рецесії, відбулося також у Словенії (до 20%) і Чехії (до 19%) (Естонія відстрочила таку податкову трансформацію). Португалія, навпаки, підвищила податкове навантаження на прибуток (більшості компаній). У 2011 р. середня базова ставка корпоративного податку в ЄС становить 23,2%, у країнах ЄС-15 – варіює від 34,4% у Франції до 12,5% в Ірландії, у постсоціалістичних країнах ЄС – від 20% у Словенії до 10% у Болгарії. У державах із вищою базовою ставкою оподаткування, як правило, ширше використовуються інвестиційні податкові пільги.

Як відомо, нейтральне корпоративне оподаткування за низькою ставкою сприяє збільшенню обсягів інвестицій за налагодженого функціонування соціально-економічних систем високорозвинених країн. Проте навіть їм час від часу (особливо в умовах рецесії та посткризового відновлення) потрібно ініціювати прогресивні зміни, які визначатимуть поступ у економічному розвитку. Для цього необхідні податкові пільги інноваційно-інвестиційного спрямування і порівняно невисока базова ставка податку (для мінімізації ризику впливу капіталу до країн із сприятливішим податковим кліматом). Зазначимо, що багато країн ЄС-15 і до рецесії широко використовували пільгові механізми в оподаткуванні прибутку, а після погіршення кон'юнктури запровадили додаткові пільги. Зокрема, Великобританія у 2009-2010 рр. застосовувала податкову знижку 40% для нових інвестицій. Італія на період з 1 липня 2009 р. до 30 червня 2010 р. запровадила податковий кредит у розмірі 50% щодо капіталовкладень у обладнання й устаткування. Нідерланди зменшили податкове навантаження на прибуток новостворених підприємств, суб'єктів малого бізнесу, а також компаній, які провадять науково-дослідні роботи. Австрія підвищила норму амортизації до 30% у рік на інвестиції, здійснені у 2009-2010 рр., а Німеччина у 2009-2010 рр. надала можливість застосовувати норму амортизації 25% щодо рухомого майна. Данія звільнила від оподаткування дивіденди й доходи від приросту капіталу дочірніх компаній.

Щоправда, у 2011 р. країни ЄС-15 не вдавалися до нового розширення сфери застосування інвестиційних податкових пільг.

Крім того, загострення рецесії змусило Іспанію на 2009-2012 рр. покращити умови амортизації для суб'єктів ринку, які не скорочують своїх працівників. Низка інших країн ЄС-15, на економіці й державних фінансах яких найбільше позначилося погіршення світової кон'юнктури, прийняли окремі рішення щодо посилення фіскальних позицій податку на прибуток (за зниження його базової ставки). Зокрема, Греція на 2009-2013 рр. запровадила надбавку до податку для корпорацій, які у 2008Ір. отримали високі прибутки. У Великобританії у 2012 р. буде знизено норму амортизації з 20 до 18%.

У постсоціалістичних країнах ЄС потреба податкового заохочення інноваційно-інвестиційної діяльності є особливо актуальною. В умовах несприятливої кон'юнктури Словенія збільшила інвестиційну податкову знижку, а Словаччина прийняла рішення про надання державних субсидій і податкових знижок для суб'єктів ринку, які виконують науково-дослідні роботи для бізнес-сектору. Низка країн, істотно знизивши до рецесії базову ставку корпоративного оподаткування, утрималися від запровадження нових інвестиційних пільг. Литва у 2010 р. застосовувала ставку 10% для сільськогосподарських виробників (у 2011 р. їхній прибуток знову оподатковується за



базовою ставкою 15%). Зазначимо також, що Болгарія перед початком рецесії ініціювала п'ятирічні податкові канікули щодо оподаткування прибутку від сільськогосподарської діяльності, для обробної промисловості, виробництва високотехнологічної продукції та будівництва інфраструктури, а Румунія запровадила ставку податку 2% для сільськогосподарських підприємств (за базової ставки 161%) і низку звільнень від оподаткування.

В Україні з 2011 р. почалося поступове зниження ставки податку на прибуток (у Податковому кодексі зазначено, що у 2014 р. ставка становитиме 16%), а також було запроваджено низку податкових пільг. Щоправда, на відміну від практики більшості країн ЄС, значна частина цих пільг не передбачає обов'язкової реалізації інвестиційних проектів. При цьому деякі з них (зокрема податкові канікули) застосовуватимуться протягом п'яти років. Тому, хоча зниження ставки податку в Україні відповідає тенденції лібералізації корпоративного оподаткування у нових країнах ЄС, наша держава наражається на ризик істотних фіскальних втрат без досягнення очікуваного економічного ефекту (якщо обсяги інвестицій не зростатимуть через нове погіршення кон'юнктури або побоювання іноземних інвесторів вкладати кошти в умовах значного рівня тінізації економічних відносин та корупції).

Рецесія й посткризові фіскальні проблеми помітно «знецінили» доказову базу антагоністів активного розвитку оподаткування споживання. У країнах ЄС ПДВ і специфічні акцизи лише підтвердили своє «реноме» як надійного засобу наповнення бюджету незалежно від фази економічного циклу й рівня тінізації господарювання. На всій території інтеграції простежується закономірність: чим фіскально ефективніші у країні непрямі податки (насамперед ПДВ), тим менше її турбує проблема дефіциту бюджету.

У 2009-2010 рр. наймасштабніших змін оподаткування споживання зазнало в постсоціалістичних країнах ЄС. Так, Латвія й Литва підвищили стандартну ставку ПДВ з 18 до 21% [4], звузили сферу застосування його зниженої ставки (Латвія підвищила її з 5 до 10%), збільшили ставки специфічних акцизів на алкогольну й тютюнову продукцію. Латвія також посилила фіскальні позиції акцизного оподаткування природного газу, який використовується для опалення, Литва – палива. Естонія обрала стратегію підвищення зниженої ставки ПДВ з 5 до 9% і звуження сфери її застосування при збільшенні стандартної ставки до 20%, а також у 2010 р. збільшила ставки акцизів на паливо, тютюнову продукцію й алкоголь на 5-64%, на електроенергію – на 40%.

Угорщина підвищила стандартну ставку ПДВ з 20 до 25% (повернувши її на рівень 2005 р., що є максимальним у ЄС) і встановила його знижені ставки – 18% (для продуктів харчування) і 5% (для опалення). Чехія збільшила стандартну і знижену ставки ПДВ на 1 в. п. (до 20 і 10% відповідно), а також посилила фіскальну роль акцизів на сигарети, спирт, нафту й пиво. Словаччина у травні 2010 р. запровадила додаткову знижену ставку ПДВ 6% для сільськогосподарської продукції, яка реалізується фермерами на місцевих ринках, а двома місяцями раніше знизила ставку акцизу на дизельне паливо (Литва застосовувала такий регулюючий захід з 1 липня по 31 грудня 2010 р.).

Словенія у 2009 р. посилила фіскальні позиції акцизного оподаткування бензину, алкогольної і тютюнової продукції, у 2010 р. – скоротила період бюджетного відшкодування ПДВ з 60 до 21 дня (біль-

шесть нових країн ЄС зробили це роком раніше). Румунія у 2009 р. поєднала підвищення ставок специфічних акцизів на алкогольні напої та сигарети зі зниженням ставки ПДВ до 5% щодо будівництва. Болгарія у 2010 р. вдалася до посилення фіскальних позицій акцизного оподаткування тютюнової продукції, вугілля й електроенергії для виробничих потреб, виключивши з переліку підакцизних товарів автомобілі. Польща підвищила акцизи на сигарети і зменшила їх для моторного біопалива.

У 2009-2010 рр. лише декілька країн ЄС-15 вдалася до посилення фіскальних позицій ПДВ. Греція й Іспанія у 2010 р. підвищили стандартну (з 19 до 23% і з 16 до 18% відповідно) та більшу зі знижених (з 9 до 11% і з 7 до 8%) ставки податку. При цьому Греція запровадила акциз на електроенергію й підвищила ставки акцизного оподаткування сигарет, алкогольних напоїв і пального. Ірландія у 2009 р. збільшила стандартну ставку ПДВ з 21,5%, у 2010 р. знову повернулася до ставки 21%. Фінляндія підвищила стандартну ставку ПДВ з 22 до 23% і зменшила його знижену ставку з 17 до 13% (для продуктів харчування). Фінляндія, Франція і Бельгія включили до сфери застосування знижених ставок ПДВ послуги ресторанного бізнесу, Німеччина – готельні послуги, Бельгія – будівництво приватного й соціального житла, а Іспанія й Нідерланди – ремонт будівель. Великобританія на період із 1 грудня 2008 р. по 31 грудня 2009 р. зменшила стандартну ставку ПДВ з 17,5 до 15%, компенсуючи фіскальні втрати підвищенням ставок специфічних акцизів на алкогольну й тютюнову продукцію. При цьому стандартна ставка ПДВ у країнах «старої» Європи варіювала від 15% у Люксембурзі до 25% у Швеції і Данії. Фінляндія, Ірландія, Данія посламили фіскальні позиції акцизного оподаткування, а Італія знизила ставку специфічного акцизу на газ для промислового виробництва.

Нинішнього рок у в ЄС відбулося чергове посилення фіскальної ролі податків на споживання (насамперед у тих країнах, де гостріше відчувається дефіцит фіскальних ресурсів). Великобританія вдалася до підвищення стандартної ставки ПДВ до 20%, Португалія – із 20 до 23%, одночасно збільшивши знижені ставки оподаткування з 12 і 5% до 13 і 6% відповідно. Греція продовжила реформу ПДВ підвищенням його знижених ставок на 2 в. п. (до 13 і 6,5%), звузивши сферу їх застосування.

У Польщі стандартну ставку податку було збільшено із 22 до 23%, а знижені – з 7 до 8% і з 3 до 5%. Словаччина підвищила стандартну ставку ПДВ із 19 до 20%, відмовившись від його зниженої ставки 6%. Латвія знову збільшила стандартну (до 22%) і знижену (до 12%) ставки ПДВ, відмовилася від застосування зниженої ставки щодо електроенергії і природного газу для населення, а з 1 липня 2011 р. підвищила ставки акцизів на алкогольні напої, сигарети й бензин. Литва ще більше посилила фіскальні позиції акцизного оподаткування алкогольної і тютюнової продукції, палива, Естонія – сигарет (попри досягнутий у 2010 р. профіцит бюджету в розмірі 0,1% ВВП). Болгарія з 1 квітня 2011 р. вдалася до підвищення зниженої ставки ПДВ з 7 до 9%, а в Румунії з липня 2011 р. його стандартна ставка зросла з 19 до 24% (відразу на 5 в. п.).

Потрібно зазначити, що зменшення за останні три роки з 8 до 4 числа країн – членів ЄС зі стандартною ставкою ПДВ 15-18% (Іспанія, Люксембург, Кіпр і Мальта) можна вважати ознакою позитивних зрушень у напрямі європейської податкової конвер-

генції. Не менш важливим є й те, що сьогодні немає жодної постсоціалістичної країни ЄС, у якій стандартна ставка цього податку становить менше 20 % (у п'яти із десяти країн вона становить 21-25%). Ця тенденція розвитку оподаткування країн ЄС входить у суперечність із запланованим у 2014 р. в Україні зниженням ставки ПДВ з 20 до 17%. Тому нашій державі необхідно надалі відстежувати трансформації цього податку на теренах об'єднаної Європи і зважати на ситуацію із збалансованістю державних фінансів. У разі значного дефіциту бюджету найприйнятнішим і практично безальтернативним рішенням буде внесення відповідних змін до Податкового кодексу України.

Водночас Україна, як і більшість країн ЄС, останнім часом посилювала фіскальні позиції акцизного оподаткування, що є традиційним заходом податкового регулювання за несприятливої кон'юнктури й зумовленої нею нестачі фіскальних ресурсів.

Податкова політика країн ЄС також спрямована на пошуки інших податкових резервів наповнення бюджету. Так, бюджетний план Великобританії із січня 2012 р. передбачає підвищення збору на банківські операції і додаткового збору з підприємств нафтогазової промисловості (із 20 до 32%). Крім того, розглядається можливість запровадження податку на приватні літаки, а в одному з районів графства Великий Манчестер планується введення додаткових податків для кафе та їдалень, які продають фастфуд.

У Греції запроваджено податок на бонуси банкірів у розмірі 90%, а ставка податку на офшорні операції з нерухомістю зросла з 3 до 15%. Кіпр запровадив постійний збір для банків у розмірі 0,095% від обсягу депозитів (крім депозитів іноземних фінансових установ і внутрішніх міжбанківських депозитів). У 2011-2012 рр. надходження цього збору використовуватимуться для подолання дефіциту бюджету, а з 2013 р. спрямовуватимуться до Фонду підтримки фінансових установ.

В Угорщині розглядається можливість підвищення ставки специфічного податку для фармацевтичних компаній із 12 до 18%. Крім того, до 50% може бути збільшено податок на продаж лікарських препаратів, які субсидуються.

Уряд Латвії підтримав підвищення податку на лотереї та азартні ігри (з липня 2011р. на 14%, у 2012 р. – ще на 10%).

Італія з метою бюджетної консолідації у 2011 р. вживає додаткових заходів щодо зменшення обсягів ухилення від сплати податків (за оцінками Казначейства країни, у 2010р. фіскальний ефект від таких заходів становив близько 25,4 млрд євро).

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що податкова політика країн ЄС в умовах посткризового відновлення є продовженням курсу на реформування податкової сфери, обраного за несприятливих кон'юнктурних змін. Триває посилення фіскальних позицій непрямого оподаткування (насамперед у тих країнах об'єднаної Європи, які до кризи активно використовували ліберальні стратегії фіскального регулювання, установивши відносно низькі стандартні ставки ПДВ), перекладення основного наван-

таження прибуткового оподаткування на фінансово забезпечені групи населення (у країнах Західної Європи переважно за рахунок корекції прогресивного механізму справляння податку з доходів фізичних осіб, а в постсоціалістичних країнах ЄС – шляхом розширення сфери застосування соціальних пільг) та оптимізація використання регулюючого потенціалу корпоративного податку (зниження базових ставок оподаткування прибутку в тих країнах, де ці ставки донедавна були вищими за середні на території європейського інтеграційного утворення, і адаптація до нових економічних умов системи податкових пільг). При цьому, з одного боку, простежується тенденція до зменшення диференціації країн за рівнем оподаткування в розрізі «старої» й «нової» Європи та конвергенція підходів до використання окремих інструментів податкового регулювання соціально-економічних процесів, з другого – прагнення країн ЄС здійснювати податкові трансформації в межах національних фіскальних традицій (аби не «зашкодити» радикальними змінами зростанню ВВП).

**Висновок.** Розглянувши податкові системи різних країн, можна сказати, що кожна з них має свої особливості, які можна і потрібно переймати Україні. Тому доцільним для України є здійснення різних заходів щодо удосконалення та ефективності системи оподаткування.

Для досягнення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку України і втілення її євроінтеграційних намірів необхідно:

- активно використовувати фіскальний потенціал податків на споживання і ПДВ зокрема;
- удосконалити прогресивний механізм оподаткування доходів фізичних осіб (за умови запровадження механізмів легалізації доходів);
- проводити моніторинг ефективності застосування пільг із податку на прибуток з метою їх раціоналізації;
- здійснювати поступові реформи в напрямі наближення вітчизняної перерозподільної моделі до західноєвропейських зі зміною соціально-економічних умов.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Provision of deficit and debt data for 2010 – first notification [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY>.
2. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books. – 2010 edition. – P. 109; Taxation trends in the European Union. Focus on the crisis: The main impacts on EU tax systems // Eurostat Statistical books. – 2011 edition. – P. 32.
3. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books. – 2010 edition. – P. 136; Taxation trends in the European Union. Focus on the crisis: The main impacts on EU tax systems // Eurostat Statistical books. – 2011 edition. – P. 33; Corporate tax rates 2011. International tax [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom>.
4. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books. – 2010 edition. – P. 100; EU VAT Rates 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tmf-vat.com/vat/eu-vat-rates.html>.



УДК 330.1

Манн Р.В.

доктор економічних наук  
Черкаського державного технологічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПІДГОТОВКИ ЛЕКЦІЙ З ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ»

Стаття присвячена актуальним проблемам сучасної підготовки лекцій з дисципліни «фінанси підприємств» на основі наукових досліджень щодо методики викладання лекцій та підготовчих процесів. Висвітлено проблеми, що стримують ефективний розвиток та якісну підготовку фахівців до фінансових дисциплін. Розглянуто напрями удосконалення підготовки фахівців із фінансових спеціальностей.

**Ключові слова:** методика, викладання лекційного матеріалу, фінанси підприємств, наука, фахівці.

### Манн Р.В. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПОДГОТОВКИ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Статья посвящена актуальным проблемам современной подготовки лекций по дисциплине «финансы предприятий» на основе научных исследований по методике преподавания лекций и подготовительных процессов. Освещены проблемы, сдерживающие эффективное развитие и качественную подготовку специалистов в финансовых дисциплинах. Рассмотрены направления совершенствования подготовки специалистов по финансовым специальностям.

**Ключевые слова:** методика, преподавание лекционного материала, финансы предприятий, наука, специалисты.

### Mann R.V. FEATURES OF MODERN PREPARATION OF LECTURES ON THE SUBJECT "BUSINESS FINANCE"

The article is devoted to relevant problems of modern preparation of lectures on the subject "Business Finance" based on research of teaching methodology and preparatory processes. The problems hindering the development of efficient and high-quality training in financial disciplines are determined. The directions of improving the training of specialists in financial professions are examined.

**Keywords:** methods, teaching lecture material, business finance, science, specialists.

**Постановка проблеми.** Фінанси підприємств є складовою частиною фінансової системи і займають визначальне місце у системі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, створюють валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід тобто основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення потреб суспільства та фінансова стійкість країни.

Функціонуючи в умовах ринкової економіки, господарюючий суб'єкт постійно здійснює операції з фінансовими ресурсами, результатом яких можуть бути витрати або збільшення існуючих фінансових ресурсів. Витрати підприємства можуть мати негативні наслідки як в поточному, так і в перспективному періоді. Саме тому важливо розробляти не лише методологічні аспекти, але й дієву систему сучасних інструментів фінансового управління економічного зростання підприємств з урахуванням специфіки сучасного етапу розвитку національної економіки.

**Метою роботи** є висвітлення особливостей викладання та підготовки лекцій з дисципліни «фінанси підприємств» в сучасних умовах розвитку науки та фінансово-економічних категорій ринкового простору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами дослідження фінансової діяльності підприємств, а також особливостей викладання фінансових дисциплін займалися такі вчені, як С. Дем'яненко, В. Дем'янчук, С. Зоря, І. Кобута, М. Корецький, О. Могильний, та інші науковці. Серед зарубіжних фахівців варто виокремити таких авторів: Б. Пошкуса, О. Нікітіна, У. Ліферта, С. Персаунда, Л. Твітена, У. Кокрана та інших.

Проблема якості вищої освіти, оцінка ефективності роботи викладача в сучасній вищій школі вважається однією із найважливіших. Шляхи її вирішення передбачаються у значному підвищенні якості викладання, інформаційного забезпечення суб'єктів навчальної діяльності, впровадження європейських

освітніх стандартів, зумовлених Болонським процесом. Якість освіти – це поняття, яке охоплює усі аспекти діяльності вищого навчального закладу: навчальні програми, наукову діяльність, професорсько-викладацький склад, студентів, матеріально-технічну базу тощо. Якість вітчизняної вищої освіти має відповідати міжнародним стандартам, забезпечуватися вищим навчальним закладом і гарантуватися державою [1].

Впровадження в Україні нових ринкових форм господарювання потребує нового якісного професіоналізму від економічних кадрів, які б володіли ефективною методикою ринкового менеджменту, мали необхідні вміння для оцінки інформаційних потоків щодо динаміки розвитку економічних та фінансових систем. Належні знання з фінансових дисциплін та переважно з дисципліни «фінанси підприємств» є необхідними для управлінського персоналу у процесі обґрунтування ефективних, виважених та економічно обґрунтованих управлінських рішень як у сфері бізнесу, так і у фінансовій системі загалом.

На шляху до реформування освітньої діяльності у підготовці фахівців із фінансів підприємства існує ряд проблем, що стримують його розвиток та підготовку:

1. Наявність суттєвих розбіжностей, між кількістю випускників вищих навчальних закладів та реальним попитом на фахівців з даної професії, що є на ринку праці.

2. Відсутність достатнього зв'язку між роботодавцями та ВНЗ з метою подальшого працевлаштування майбутніх спеціалістів.

3. Необхідність удосконалення освітньо-професійних програм підготовки спеціалістів із фінансово-економічних спеціальностей.

4. Необхідність удосконалення державної політики з ліцензування та акредитації вищих навчальних закладів.

Важливим питанням також залишається професійна підготовка студентів та якісне надання необхідної інформації з обраної спеціальності.

Обов'язковими умовами ефективного функціонування фінансів підприємств є такі:

- наявність різних форм власності;
- незалежність прийняття рішень у сфері підприємництва та самостійність у прийнятті рішень;
- наявність вільної конкуренції та вільного ринкового ціноутворення;
- самофінансування підприємництва;
- правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності;
- обмеження і регламентація державного втручання в діяльність підприємств.

Фінанси підприємств мають зовнішню форму прояву та внутрішню. Зовнішня форма проявляється у грошових потоках, які рухаються між суб'єктами фінансових відносин та являють собою предмет практичної фінансової діяльності. Внутрішня форма фінансів відображає рух вартості створеного у суспільстві ВВП, тобто обмінні й розподільні відносини. Від налагодженості цих відносин залежить ефективність економічної системи і розвиток ринкового середовища загалом.

Предметом дисципліни «Фінанси підприємств» є грошові відносини, що виникають у процесі господарської діяльності підприємств і пов'язані з формуванням власних і залучених коштів, їх використання на фінансування витрат та здійснення інвестицій підприємства, освітою і розподілом отриманого прибутку [2].

У цій дисципліні необхідно докладно досліджувати та вивчати питання організації фінансової роботи на підприємстві, оптимізації грошових потоків та забезпечення платоспроможності і фінансової стабільності розвитку підприємств, а також їх оподаткування. Лекційний матеріал повинен розкривати процеси формування фінансових ресурсів підприємства, порядок їх використання та планування надходжень, методику проведення аналізу фінансового стану підприємства та визначення фінансового результату.

Дисципліна «фінанси підприємств» не вивчає особливостей фінансів інвестиційних фондів, бірж, банків і кредитних установ, страхових організацій, так як економіко-правові та фінансові основи їх діяльності регулюються спеціальними нормативними актами і їх вивчають у розрізі програм інших навчальних дисциплін, переважно таких як дисципліна «фінанси» тощо.

На рівні підприємств фінансова система охоплює такі відносини:

- з іншими підприємствами та організаціями з приводу поставок сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, реалізації продукції, надання послуг;
- з банківською системою та небанківськими установами з приводу банківських послуг при отриманні та погашенні кредитів, купівлі та продажу валюти та інших операцій;
- зі страховими компаніями та організаціями з приводу страхування активів, комерційних і фінансових ризиків;
- з товарними, сировинними, фондовими біржами;
- з інвестиційними інститутами з приводу розміщення інвестицій;
- з філіями та дочірніми підприємствами;
- з працівниками з приводу виплати заробітної плати, премій, дивідендів;
- з акціонерами (зовнішніми інвесторами) [3].

Ринкова концепція фінансів підприємств заснована на відосібленості державного бюджету та

бюджету підприємств. Дисципліна «Фінанси підприємств» має єдину ціннісну орієнтацію, але в кожному конкретному випадку відбиває галузеві особливості, що виражаються у специфіці обороту капіталу, обслуговуванні відтворювальних процесів, емісійній та інвестиційній діяльності.

Фінанси підприємств дозволяють ефективно і комплексно впливати на оборот коштів з дотриманням принципів самооплатності і самофінансування. Розвиток фінансів підприємств визначається необхідністю створення єдиної системи фінансового впливу на збалансований рух ресурсів і капіталу в рамках підприємницьких структур, застосування нового ринкового законодавства до керування грошовим обігом і формування цільових джерел фінансування, стимулювання ділової активності, економічного зростання, нагромадження капіталу, ефективних відтворювальних процесів [4].

Організація та функціонування фінансів підприємств ґрунтується на таких основних принципах:

- економічна ефективність – створення та функціонування будь-якого підприємства неминує призводити до затрат, тому функціонування такого підприємства повинно бути економічно доцільним у тому плані, щоб прямі витрати були компенсовані прямими і непрямими доходами;
- фінансова відповідальність – при настанні банкрутства підприємства держава не несе відповідальності за його зобов'язаннями;
- господарська і фінансова незалежність – у Господарському кодексі України, Законі України «Про власність» держава гарантує підприємцям, незалежно від форм підприємницької діяльності однакові права і створює однакові можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів [5].

Щодо класифікації різновидів лекцій, то в сучасних умовах необхідно говорити про наближення їх до комплексу інноваційних освітніх технологій, про пошуки дещо інших підходів щодо передачі навчального матеріалу. В залежності від загальної кількості годин, що виділені на лекції, особливостей організації навчального процесу лекція з фінансових дисциплін може розподілятися на такі різновиди: ознайомча лекція; настановча лекція; інструктивна лекція; інформаційна лекція.

Найпоширенішим видом лекцій серед традиційних є інформаційна лекція, яка належним чином роз'яснює студентам необхідну інформацію з дисципліни у відповідності до програми, спрямовує на деякі проблемні питання, що існують з цього приводу у сучасній науці, та розглядає шляхи вирішення певних проблем.

Інформаційна лекція в залежності від логіки подачі матеріалу, навчальних цілей також може мати різновиди, серед яких найбільш розповсюдженими є:

- методологічна лекція – яка розкриває загальні та специфічні особливості даної науки, її структуру, окремі методи наукового пізнання;
- загальнопредметна лекція – вона є логічним продовженням методологічної лекції, оскільки конкретизує зв'язок фундаментальних об'єктів з конкретною навчальною дисципліною, демонструє системні відносини;
- лекція-конкретизація – чинить деталізацію і покрокове вивчення й засвоєння якого-небудь поняття, теорії тощо.

Також останнім часом значної популярності набувають лекції, на яких є змога отримувати відпо-

віді на питання фінансового, грошового характеру. Такими видами лекції є такі активні форми ведення заняття, як лекції-брифінг. Така лекція починається з короткого (15-20 хвилин) повідомлення лектора про основні та найголовніші моменти теми та закінчується відповідями на питання слухачів (45-60 хвилин). Принципово нових елементів методики лекція-брифінг не пропонує, але при підготовці необхідно особливо ретельно продумувати зміст і форму вступного повідомлення. Воно повинно бути інформативним, зрозумілим, коротким, композиційно завершеним. Принципова методична структура така: повідомлення лектора-питання слухачів (курсантів, студентів)-відповіді лектора. Тобто різновид різних методів проведення лекційних занять з фінансових дисциплін уможливило забезпечення більш інтелектуального та прогресивного способу надання інформації та донесення її до слухачів.

Методика підготовки фінансових дисциплін до проведення лекційних занять включає наступні підготовчі процеси:

1. Обов'язкове використання тематичного плану і програми навчальної дисципліни у підготовці до лекції.

2. Ознайомлення з існуючими матеріалами кафедри по даній темі.

3. Визначення дидактичних цілей.

Одним із ефективних методів навчання студентів з даної дисципліни можна вважати дидактичну основу викладання фінансових дисциплін. Прикладний аспект дозволяє нарощувати теорію, розширювати понятійний апарат, виявляти нові принципи, функції, проблеми і закони. Проте тут важливим моментом виступає помірне захоплення конкретних понятійних положень та теоретичних обґрунтувань, оскільки надмірне захоплення ними може призвести до поверхневих, спрощених знань і висновків. Тому необхідним є правильне співвідношення теорії та практики не тільки фінансових, а й загалом усіх дисциплін.

Формування професійних здібностей майбутніх фінансистів має здійснюватися з позиції доцільно підібраних методичних систем як традиційного, так і нетрадиційного тренінг-навчання із використанням інформаційних, а також сучасних комунікаційних технологій. При цьому важливим аспектом є впровадження у навчальний процес практичної реалізації отриманих теоретичних знань, що дає змогу студентам узагальнювати раніше набуті студентами знання та комплексно вирішувати поставлені завдання.

Навчальна дисципліна з циклу фінансів підприємства має свій широкий понятійний апарат, який включає у себе набір категорій, принципів і законів. Визначення фінансових категорій має ряд особливостей, а саме, варто звернути увагу на використання прийому «розширення поняття», поглиблення його змістовного компонента. Наприклад, при розгляданні категорії «фінансовий стан» у загальній фінансовій системі підприємств та організацій він розглядається з різних економічних точок зору, тим самим розширюючи можливості даної категорії.

Переважно методика викладання фінансових та економічних категорій передбачає «відходження» від загально відомих понять і пройденого матеріалу. Тобто, повинні розглядатися та більш глибоко обговорюватися терміни і поняття конкретних тем із більш поглибленим визначенням окремих аспектів їх застосування. Наприклад, при вивченні теми щодо формування фінансового результату та складання Звіту про прибутки і збитки підприємства слід

робити посилання на визначення витрат, доходів, фінансового результату як за економічною теорією, так і міжнародними та вітчизняними стандартами обліку.

При викладанні тих чи інших проблем у дисципліні «фінанси підприємств» можна запропонувати розглядати визначення певних категорій з позиції тих дисциплін, що тісно пов'язані із зазначеною. Така методика дає змогу розглядати поняття з різних траєкторій та виявляти особливості, притаманні конкретній галузі науки.

Важливим моментом у методиці викладання фінансових дисциплін є прийом зіставлення категорій, явищ, процесів у системі економічного розвитку. Тобто, те саме явище аналізується та досліджується в різних умовах, на різних етапах його формування та розвитку. Наприклад, завжди слід звертати увагу на те, як той чи інший показник вплине на формування фінансового результату, у якій формі звітності знайде своє відображення тощо.

Ефективне викладання дисциплін повинно здійснюватися з урахуванням інноваційної складової у процесі підготовки та викладання матеріалу. Управління інноваціями на всіх рівнях (від загальнодержавного до університетського) має стати важливою складовою освітньої політики держави, регіону, вищого навчального закладу. Важливі завдання реформування вищої школи можна виконати лише за умови удосконалення усіх ланок і структурних елементів системи вищої освіти.

Загалом, напрями удосконалення підготовки фахівців із фінансових спеціальностей можна поділити на такі складові:

- 1) фінансового та не фінансового характеру;
- 2) теоретичного та практичного спрямування.

Фінансовий напрям потребує достатнього залучення грошових коштів для їх реалізації та впровадження у навчальний процес (закупівля комп'ютерів, іншої оргтехніки, навчально-методичної літератури тощо), а також фінансової підтримки з боку держави в контексті підвищення мотивації студентів (виплата стипендій, державних премій, надання грантів, нагорода для найталановитіших студентів) або інших зацікавлених осіб (наприклад, інвесторів, великих корпорацій, що вкладають кошти у підготовку фахівців, які в подальшому будуть залучені для роботи у їхніх структурах).

Нефінансові напрями передбачають активне впровадження різних форм, методів, заходів проведення занять, головна роль в яких відводиться самоорганізації студентів, а саме – у вигляді дебатів, турнірів, ділових ігор тощо. Такий тип занять забезпечує краще засвоєння матеріалу та спонукає студентів мислити більш креативно та глибоко, підвищуючи при цьому інтерес до дисципліни.

Теоретичні напрями удосконалення викладання фінансових дисциплін передбачають розширення стандартних форм занять цікавими фактами, статистикою, прикладами діяльності реальних економічних чи фінансових організацій. Також цікавим є відкриті заняття з участю фахівців фінансових організацій та можливості проведення круглих столів для більш глибокого вивчення необхідного матеріалу.

Отже, аналіз різноманітних підходів щодо удосконалення проведення лекційних занять з фінансових дисциплін у ВНЗ показує, що існує безліч методів як традиційного, так і нетрадиційного проведення занять, які суттєво стимулюватимуть студентів до результативної роботи, тим самим підвищуючи якість їх професійної діяльності у майбутньому.

Якість проведених занять з дисципліни потрібно удосконалювати шляхом проведення високоефективних занять, рівень яких залежить від теоретичного рівня, методики подання базових теоретичних положень і закономірностей, чіткого уявлення про співвідношення необхідної та надлишкової інформації. Для розв'язання подібних завдань доцільно прийняти єдину методику викладання базових теоретичних положень і закономірностей, яка спиратиметься на інноваційну складову та прогресивний розвиток у отриманні нових знань та наукового досвіду. Названі заходи забезпечать модернізацію фінансових дисциплін, оновлення її змісту, структури і форми, забезпечать пошук принципово нових підходів до викладання фінансових дисциплін.

УДК 303.09:336.717

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров С.М. Забезпечення європейської якості вищої освіти в умовах кредитно-модульної системи організації навчального процесу / С.М. Гончаров // *Нова педагогічна думка: науково-методичний журнал*. – Рівне, 2007. – С. 36-47.
2. Любенко Н.М. *Фінанси підприємств*: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
3. Слав'юк Р.А. *Фінанси підприємств*. «Центр навчальної літератури». – К., 2004. – 460 с.
4. Гордієнко, Н.І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємства» (для студентів 4 курсу денної і заочної форм навчання напряму підготовки 0502 «Менеджмент» спеціальності 6.050200) [Текст] / Н.І. Гордієнко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 115 с.
5. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. *Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях*: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2011. – 256 с.

**Матвійчук А.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри економіко-математичного моделювання  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Бень В.П.**

*спеціаліст  
АТ «МОТОР СІЧ»*

### МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ РОЗМІРНОСТІ ПОЧАТКОВИХ ДАНИХ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Статтю присвячено питанню відбору найбільш важливих чинників, що доцільно включити в модель оцінки кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб. При відборі факторів ризику пропонується використовувати, разом із класичними підходами, метод, що ґрунтується на використанні нейронних мереж. Проведено порівняльний експериментальний аналіз ефективності різноманітних підходів на сформованому масиві даних, що підтвердив адекватність запропонованого методу.

**Ключові слова:** якісні та кількісні чинники, фіктивні змінні, ймовірнісна нейронна мережа.

#### **Matviychuk A.V., Ben V.P. МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РАЗМЕРНОСТИ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Статья посвящена вопросу выбора наиболее важных факторов, которые стоит включить в модель оценки кредитоспособности заемщиков-физических лиц. При отборе факторов риска предлагается использование, наряду с классическими приемами, метода, основанного на использовании нейронных сетей. Проведен сравнительный экспериментальный анализ эффективности различных методов на сформированном массиве данных, который подтвердил адекватность предложенного метода.

**Ключевые слова:** качественные и количественные показатели, фиктивные переменные, вероятностная нейронная сеть.

#### **Matviychuk A.V., Ben V.P. METHODS OF REDUCING THE DIMENSION OF INITIAL DATA WHILE MODELING INDIVIDUAL'S CREDITWORTHINESS**

The article deals with the selection of the most important factors to be included in the model of assessment of creditworthiness of individual borrowers. In the course of selection of risk factors, together with the classical approach it is proposed to use method based on the use of neural networks. The authors conducted a comparative experimental analysis of the effectiveness of various approaches based on the formed array data confirming the adequacy of the proposed method.

**Keywords:** qualitative and quantitative indicators, dummy variables, probabilistic neural network.

**Постановка проблеми.** Одним із головних завдань банківських установ для забезпечення успішної діяльності є проведення аналізу, оцінки та управління кредитним ризиком. Вирішення цього завдання значно залежить від того, наскільки глибокий аналіз проведено для оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників. Комерційні банки проводять операції з різними групами позичальників: юридичні особи, фізичні особи, органи державної влади та банки. Найбільш ризиковою групою з точки зору кредитного ризику є фізичні особи.

Оцінка кредитоспроможності позичальника фізичної особи проводиться у банку на основі інформації, що характеризує здатність клієнта отримувати дохід, якого буде достатньо для своєчасної сплати кредитних зобов'язань; наявність грошових та майнових активів, які за необхідності можуть слугувати забезпеченням виданого кредиту тощо. Крім того, при наданні кредиту необхідно також враховувати постійні зміни ринкової кон'юнктури, можливі ризики, що матимуть найбільший вплив на кредитоспроможність клієнта, а також економічні, соціальні та інші чинники [1].

Як правило, чинники, які враховують при аналізі кредитних ризиків позичальників-фізичних осіб, складаються з соціальних, професійних, майнових та спеціальних банківських. До соціальних належать вік, сімейний стан, кількість членів сім'ї та кількість працюючих членів сім'ї. До професійних – сфера діяльності, кваліфікація, посада, загальний стаж роботи, стаж на останньому місці роботи тощо. Майнові чинники характеризують фінансовий стан потенційного позичальника та включають дохід, додатковий дохід, розмір середнього залишку вкладу, стан рахунку, якість погашення попередніх кредитів, загальна сума збережень, наявність нерухомості, спосіб володіння майном тощо. Остання група чинників охоплює спеціальні банківські чинники, які кожен банк визначає окремо, і може включати, наприклад, час, протягом якого діє рахунок у комерційному банку, наявність випадків розглядання суперечок в судових інстанціях тощо.

Таким чином, при аналізі кредитоспроможності клієнта банку необхідно враховувати значну кількість чинників для кожного потенційного клієнта. Перелік необхідних для обробки даних може сягати кількох десятків. З огляду на методи, які будуть використовуватися для оцінки кредитоспроможності позичальників, використання такої кількості показників не завжди буде виправдане чи сприятиме досягненню найкращого результату.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічну базу для аналізу та дослідження кредитного ризику розвинули такі вітчизняні вчені, як В.В. Вітлінський [2], А.Б. Камінський [3], О.В. Пернарівський [4], К.К. Писанець [5], Б.Ю. Кишакевич [6].

Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються моделювання кредитних ризиків, сьогодні невирішеним залишається ряд завдань, присвячених методам оцінювання кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, серед яких можна виділити проблему пошуку найбільш адекватного математичного інструментарію відповідно до наявної інформаційної бази. Зокрема, у проведених раніше дослідженнях недостатньо уваги приділено питанням щодо формування та аналізу початкового масиву даних.

Одним з важливих невирішених питань при оцінці кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб автори вважають визначення адекватних підходів врахування чинників, що характеризуються якісними показниками. В більшості випадків для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб банківські установи використовують значну кількість таких показників. Отже, необхідно визначити підходи до способів вибору та врахування такого переліку кількісних та якісних показників, за яких підвищуватиметься адекватність отриманих моделей.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При побудові економіко-математичної моделі оцінки кредитоспроможності необхідно обробляти багато інформації – кількість чинників може сягати кількох десятків, а перелік позичальників кількох тисяч і більше. Обробка таких масивів інформації є складним завданням. Неможливо однозначно виділити набір чинників, які будуть однаково важливими для розв'язання задач класифікації. У представленій для аналізу інформації завжди присутні як важливі дані, так і такі, цінність яких сумнівна.

Крім того, значна частина даних, які включають до розгляду при оцінці кредитоспроможності, пред-

ставлена якісними показниками, які для подібних математичних моделей необхідно перетворювати в кількісні. У більшості випадків якісні значення описують за допомогою фіктивних змінних. Для випадку, коли якісна змінна описує лише два варіанти (наприклад, стать позичальника), вона може бути описана однією фіктивною змінною, що приймає значення 0 та 1 і кодує початкові якісні величини за принципом: 0 – певна якісна ознака відсутня, 1 – присутня. Для випадку, коли якісна змінна описує кілька варіантів, введення фіктивних змінних є більш складною процедурою. Наприклад, такий показник як освіта може приймати значення «середня», «середня спеціальна», «вища». Перетворення такої інформації в кількісну за допомогою однієї фіктивної змінної можливе шляхом кодування типу: «середня» – 1, «середня спеціальна» – 2, «вища» – 3.

Але за такого кодування може виникати неправдиве впорядкування значень. Автоматично встановлюється, що значення «середня спеціальна» є гіршим за «вища», оскільки кількісна оцінка однозначно фіксує перевищення однієї величини над іншою. Така ситуація незавжди відповідає дійсності і не для всіх випадків можна вважати такі заміни коректними. Більш точним в такому випадку є спосіб кодування якісних параметрів за допомогою кількох фіктивних змінних, кількість яких відповідає всім можливим варіантам, які описує якісна величина. Таким чином, початковий масив інформації, що налічує десятки параметрів для дослідження, може зростати в кілька разів.

За наявності великих сукупностей параметрів одна й та сама інформація може повторюватись в різних змінних, через що вони можуть бути сильно корельовані між собою. У таких випадках доцільно залишити тільки частину з кількох корельованих змінних. Однак у зв'язку з існуванням складних внутрішніх залежностей між досліджуваними чинниками може виникнути ситуація, коли дві чи більше взаємопов'язаних змінних разом несуть суттєву інформацію, яка не міститься в жодній з них окремо. Тому іноді доцільно не брати до уваги ті вхідні змінні, які містять навіть незначну інформацію.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на вищенаведене, відбір початкових даних при розв'язанні задачі оцінки кредитоспроможності позичальника є важливим завданням. Найбільш ефективним способом формування оптимального початкового набору показників є повний перебір усіх можливих наборів даних та можливих різновидів моделей, що на практиці реалізувати неможливо.

У такому разі виникає необхідність пошуку адекватного математичного інструментарію, що є початковим етапом у розв'язанні задачі оцінки кредитоспроможності позичальника, а також зниження збірності початкової сукупності даних.

Більшість соціально-економічних процесів є суттєво нелінійними, тому для їх дослідження доцільно використовувати відповідний математичний апарат. Саме таким інструментом для розв'язання задачі пошуку складних нелінійних функціональних залежностей у структурі пояснюючих змінних, що визначають кредитний ризик позичальників, є ймовірнісні нейронні мережі (*PNN – Probabilistic Neural Network*) [7]. Такі мережі, завдяки своїй радіально-базисній структурі, краще описують нелінійні залежності та дозволяють працювати з даними, що мають значний рівень шуму.

Побудова *PNN*-моделей при розв'язанні задач класифікації має в основі ідею оцінки щільності ймовір-



ності за допомогою ядерних функцій. *PNN*-мережа має не менше трьох шарів: вхідний, радіальний та вихідний. У вхідному шарі кількість елементів відповідає кількості чинників, за якими буде проводитись класифікація. Кількість радіальних елементів обирається у відповідності до обсягу навчальної вибірки. Вхідний шар та шар радіальних елементів утворюють повнозв'язну структуру. Кожному класу відповідає один вихідний елемент, який пов'язаний з усіма радіальними елементами, що належать до цього класу. Формальним правилом проведення класифікації є порівняння щільностей розподілу ймовірностей. Для оцінки функції щільностей розподілу ймовірностей, як правило, застосовують метод Парцена, відповідно до якого для кожного початкового елементу розглядається деяка вагова функція, яка має назву функції потенціалу чи ядра. У більшості випадків в якості ядерних функцій застосовується спрощена функція Гауса. В результаті значення вихідних сигналів будуть пропорційними ядерним оцінкам ймовірності належності відповідним класам, чим і визначається клас конкретного вхідного елементу.

До найбільш важливих переваг ймовірнісної мережі слід зарахувати той факт, що вихідне значення має ймовірнісний зміст і є зручним для інтерпретації ризику невиконання кредитних зобов'язань фахівцями банківських установ, крім того, така мережа дуже швидко навчається.

Ефективним засобом оптимізації параметрів нейронних мереж є генетичні алгоритми як адаптивний пошуковий метод, який спирається на селекцію найкращих елементів в популяції за аналогією з природним відбором та наслідуванням.

При застосуванні генетичного алгоритму для відбору вхідних факторів виконується велика кількість експериментів з різними комбінаціями пояснюючих змінних. Для кожної комбінації будується ймовірнісна мережа і оцінюються її результати. Аналогічна процедура повторюється з використанням методів генетичних алгоритмів для подальшого пошуку найкращого варіанту набору вхідних показників, що доцільно залишити для проведення подальших досліджень [8].

Схема поєднання роботи нейромереж та генетичного алгоритму для розв'язання задачі відбору чинників для оцінювання кредитоспроможності позичальників така. Обирається випадковий набір рядків. Значення даних в обраних рядках кодується послідовністю з нулів та одиниць. Одиниця відповідає включенню до розгляду відповідного фактора, при позначені нулем відповідний фактор не враховується. Наприклад, при наявності масиву даних, що містить одинадцять факторів, кодування рядка у двійковому форматі виду 0000000011 буде означати, що в модель буде включено лише два останні чинники. Спочатку випадковим чином обирається набір рядків, які відповідають певному коду, що в термінах теорії генетичних алгоритмів називається популяцією. Отримані закодовані двійковими значеннями рядки використовуються у ймовірнісній нейронній мережі. Для оцінювання ефективності мережі визначається її похибка – середньоквадратичне відхилення значень різниці фактичних та прогнозованих моделлю величин вхідного показника, який в даному випадку визначає належність до певного класу позичальників. На основі таких похибок визначаються ті двійкові рядки, які дають кращий результат класифікації за допомо-

гою нейромережі, а отже, визначається саме набір тих чинників, за якими процес класифікації відбувається більш успішно.

Далі «погані» рядки виключаються з розгляду, а з тих, що залишилися, породжуються нові рядки за допомогою штучних генетичних операцій мутації та схрещування, утворюючи нову популяцію, для якої також застосовується нова нейромережа, визначається якість класифікації за відібраним набором чинників. Після реалізації такої процедури обирається найкращий представник останнього покоління, а саме та двійкова послідовність, що встановлює перелік чинників, врахування яких в нейромережі дає найбільш адекватний результат класифікації.

**Виклад основного матеріалу.** Вказаний підхід застосовано з метою відбору вхідних показників для розв'язання задачі оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в середовищі пакету *STNeuralNetworks*.

Статистичним джерелом проведеного дослідження є дані з кредитних заявок позичальників-фізичних осіб комерційного банку та відомостей щодо виконання ними зобов'язань за отриманими кредитами. Ця інформація містить дані за 11 чинниками та нараховує 2 661 спостереження. Введемо позначення відібраних для аналізу чинників: *Var1* – вік позичальника, *Var2* – стать, *Var3* – наявність персональної інформації, *Var4* – стаж на останньому місці роботи, *Var5* – загальний стаж роботи, *Var6* – дохід, *Var7* – додатковий дохід, *Var8* – наявність раніше виплачених кредитів, *Var9* – розмір сім'ї, *Var10* – сімейний дохід, *Var11* – статус працівника.

Для побудови архітектури ймовірнісної нейронної мережі необхідно обрати кількість шарів, кількість нейронів кожного шару, функції активації тощо. Реалізація будь-якої нейронної мережі передбачає необхідність початкового встановлення ряду параметрів для налаштування. Залежно від обраних початкових налаштувань в кожному конкретному випадку результат моделювання змінюється. Одним з параметрів налаштування є також розмірність навчальної вибірки. Оскільки результати моделювання залежать від наведених параметрів, то при розв'язанні задач за допомогою нейромереж, як правило, проводиться серія експериментів з метою визначення найбільш адекватної нейронної мережі. При цьому доцільно провести процедуру відбору вхідних показників для вибірок різної розмірності. У такому дослідженні послідовно проаналізовані вибірки розмірності  $100 \times 11$ ,  $200 \times 11$ ,  $400 \times 11$ ,  $800 \times 11$ ,  $1\ 200 \times 11$ ,  $1\ 600 \times 11$ ,  $2\ 661 \times 11$ . Повний результат обробки першого масиву розмірністю  $100 \times 11$  налічує 2 048 комбінацій, тому в табл. 1 представлено початковий фрагмент обробки даних.

У таблиці 1 в першому рядку відображено, яка похибка моделі властива кожній комбінації параметрів. Процедура відбору продовжується до моменту перебору всіх варіантів та обирається модель з найменшою похибкою. Кінцевий результат відбору наведено у таблиці 2.

В результаті проведених модельних експериментів обрано перелік вхідних змінних, використання яких доцільно для подальшого дослідження на основі побудованої ймовірнісної нейронної мережі.

Аналогічні результати для всіх масивів подано в таблиці 3.

Запропонований підхід належить до етапу попередньої обробки інформації при проведенні різноманітних досліджень, що вимагають використання значних масивів даних. Проведення вищеописаної

процедури попередньої обробки є доцільною при побудові, наприклад економетричних залежностей для оцінки кредитоспроможності позичальників. В результаті такого відбору визначено найбільш суттєвий перелік чинників, які дозволяють зменшити розмірність масиву даних для подальшої побудови математичної моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, не втрачаючи при цьому її ефективності.

Проведений попередній аналіз здійснюється з метою використання обраних чинників при побудові нейронної мережі у вигляді багатосарового персеPTRону, на основі якого буде здійснюватися оцінка кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб.

Разом з описаним вище підходом до відбору показників пропонується також застосування більш спрощених порівняно з генетичним алгоритмом процедур. На основі застосування ймовірнісної мережі пропонується використовувати послідовні алгоритми з включенням чи виключенням чинників. Алгоритм послідовного включення починає з пошуку однієї вхідної змінної, яка найбільше визначає поведінку вихідної змінної. Далі визначається друга змінна, яка при додаванні її до першої максимально підвищує адекватність моделі. Процедура припиняється, коли або вичерпано всі змінні, або адекватність моделі перестає зростати.

Алгоритм послідовного виключення – це зворотній процес. Він починається з моделі, яка містить

Таблиця 1

## Фрагмент обробки даних масиву 100×11

Похибка	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6	Var7	Var8	Var9	Var10	Var11
1,985209	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1,983086	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
1,986007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
1,983758	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
1,984376	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
1,981826	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+
1,984991	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-
1,982324	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
1,952480	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
1,951611	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+
1,952935	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-
1,951962	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	+
1,951721	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-
1,950465	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	+
1,951976	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	-
1,950623	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
1,985429	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
1,983260	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+
1,986317	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-
1,984019	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+
1,984577	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-
1,981975	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+

Таблиця 2

## Перелік обраних параметрів для масиву 100×11

Похибка	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6	Var7	Var8	Var9	Var10	Var11
1,907357	+	+	+	-	+	-	+	+	-	-	+

Таблиця 3

## Перелік обраних параметрів для всіх масивів даних

Масив 100×11											
Похибка	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6	Var7	Var8	Var9	Var10	Var11
1,907357	+	+	+	-	+	-	+	+	-	-	+
Масив 200×11											
1,947571	+	-	+	+	+	+	-	+	+	-	+
Масив 400×11											
1,981107	-	+	-	+	+	-	-	+	-	-	-
Масив 800×11											
1,984208	+	-	-	+	+	+	+	+	-	-	+
Масив 1 200×11											
1,986925	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-
Масив 1 600×11											
1,990200	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-
Масив 2 661×11											
1,994870	+	+	-	+	+	-	-	+	-	-	-

всі змінні і потім вилучає їх по одній, на кожному кроці визначаючи ту змінну, яка при вилученні мінімально погіршує модель.

Для всіх сформованих у дослідженні масивів виконані всі описані алгоритми. Результат їх застосування наведено в таблиці 4.

Узагальнення проведеного аналізу дозволяє виділити з 11 початкових пояснюючих чинників 5, які доцільно залишити як вхідні змінні для використання в подальших дослідженнях.

Наступним етапом дослідження є використання нейромережі у вигляді багатошарового перцептрон, на основі якого здійснюється оцінка кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб.

З метою підтвердження доцільності проведення вищеприписаної процедури попереднього відбору чинників порівнюються результати оцінки кредитоспроможності за допомогою двох нейромереж. Перша – багатошаровий перцептрон, який використовує лише п'ять відібраних чинників для масиву з 800 значень: *Var1*, *Var2*, *Var4*, *Var5*, *Var8*. Друга мережа – також багатошаровий перцептрон, який використовує всі початкові 11 чинників для того самого масиву з 800 значень.

Розрахунки проведено за допомогою *STATISTICA Neural Networks*.

На рисунку 1 наведено архітектуру та основні характеристики мережі для оцінки кредитоспроможності позичальників, яка використовує п'ять чинників та містить один прихований шар з 7 нейронів.

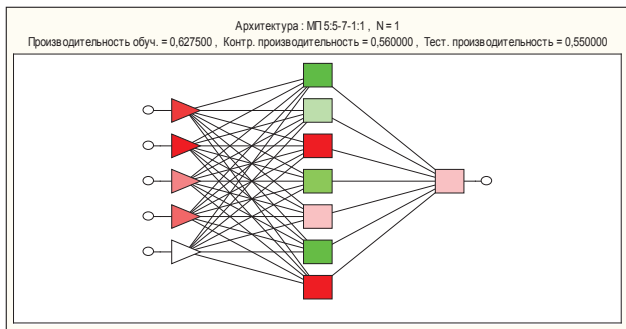


Рис. 1. Схема архітектури мережі для п'яти відібраних чинників оцінки кредитоспроможності позичальників та її основні характеристики

До основних характеристик мережі в *ST Neural Networks* належать показники, які мають назву «продуктивність», та визначають частку вірно класифікованих значень окремо для навчальної, контрольної та тестової вибірок. Для наведеної на рисунку 1 мережі точність класифікації для навчальної вибірки 62,8%, для контрольної – 56%, для тестової – 55%.

Для того самого масиву даних (800 значень), що містить всі 11 чинників, які описані в цьому дослідженні, використовується інша нейромережа. Це також багатошаровий перцептрон з одним прихованим шаром, який складається з 16 нейронів. Кількість нейронів прихованого шару для другої мережі обрано зі збереженням пропорції (5/7≈11/16).

На рисунку 2 наведено архітектуру та основні характеристики мережі, яка використовує 11 чинників оцінки кредитоспроможності позичальників та містить один прихований шар із 16 нейронів.

Для наведеної на рисунку 2 мережі точність класифікації для навчальної вибірки 60%, для контрольної – 60%, для тестової – 51,5%.

Аналіз характеристик двох отриманих мереж вказує, що точність класифікації для навчальної та тестової вибірок на основі мережі, яка побудована з використанням меншої кількості чинників, є вищою порівняно з тією, яка містить всі 11.

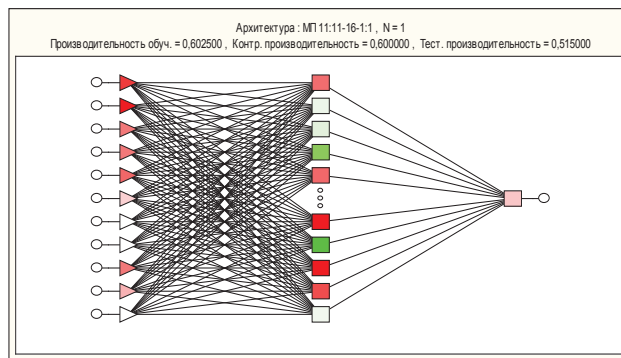


Рис. 2. Схема архітектури мережі для 11 чинників оцінки кредитоспроможності позичальників та її основні характеристики

Таблиця 4

Перелік обраних параметрів для всіх масивів даних за всіма процедурами відбору

Алгоритм послідовного включення змінних												
	Похибка	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6	Var7	Var8	Var9	Var10	Var11
100×11	1,891821	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-
200×11	1,966728	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
400×11	1,979888	+	+	-	+	+	-	+	+	-	-	-
800×11	1,997309	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	+
1 200×11	2,001294	+	+	-	+	+	-	-	+	-	-	+
1 600×11	1,991607	+	+	-	+	+	-	-	+	-	-	-
2 661×11	1,996958	+	+	-	+	+	-	-	+	-	-	+
Алгоритм послідовного виключення змінних												
	Похибка	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6	Var7	Var8	Var9	Var10	Var11
100×11	1,993235	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-
200×11	1,949186	+	+	-	+	+	-	-	+	+	-	-
400×11	1,998469	+	+	-	+	+	-	+	+	+	-	+
800×11	2,005966	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-
1 200×11	1,995658	+	-	+	+	+	-	+	+	-	-	-
1 600×11	1,996705	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+
2 661×11	2,025797	+	+	+	+	+	+	-	+	-	-	-

Це є суттєвим результатом, оскільки друга нейронна мережа має значно більше параметрів за першу, а відповідно, має бути здатною до виявлення більш складних нелінійних закономірностей. Отже, можна вважати, що при проведенні оцінки класифікації позичальників-фізичних осіб на основі нейромережі у вигляді багатшарового перцептронну доцільно використовувати вищеописані процедури попереднього відбору чинників.

**Висновки з цього дослідження.** Вибір виду нейромережі в кожному конкретному дослідженні є окремим питанням. Так само окремого дослідження вимагають питання вибору параметрів та структури нейромережі. Наприклад, для багатшарового перцептронну необхідно досліджувати вплив на результати моделювання таких параметрів, як кількість прихованих шарів та кількість нейронів кожного прихованого шару. Так само важливим є дослідження щодо вибору переліку вхідних факторів та проведення процедури зменшення розмірності початкового масиву даних при побудові будь-яких нейронних мереж різноманітної структури. У роботі підтверджується, що це дає змогу отримати кращу за характеристиками модель нейромережі, яка має меншу складність.

Крім того, можна застосовувати описаний підхід до зменшення розмірності в інших задачах обробки великих масивів початкової інформації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтун Р.С. Значимость методико-практического аспекта оценки кредитоспособности физических лиц в рамках потребительского кредитования. [Электронный ресурс] / Р.С. Ковтун // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 12. – С. 74–75. – Режим доступа : [http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=7778703](http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7778703).
2. Кредитный риск комерційного банку : навч. посіб. для студ. екон. спец. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Накопечний [та ін.] ; за ред. В.В. Вітлінського. – К. : Знання, 2000. – 252 с.
3. Камінський А.Б. Скорингові технології в кредитному ризик-менеджменті / А.Б. Камінський, К.К. Писанець // Бізнес-інформ. – 2012. – № 4. – С. 197–201.
4. Пернарівський О.В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О.В. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48.
5. Писанець К.К. Кредитный скоринг и принятие решений в финансовых моделях риск-менеджмента банков / К.К. Писанець // Уральский вестник. – Астана, 2013. – № 5. – С. 105–112.
6. Кишакевич Б.Ю. Моделирование та оптимізація кредитних ризиків банку : монографія / Б.Ю. Кишакевич. – Дрогобич : Коло, 2011. – 412 с.
7. Кветный Р.Н. Вероятностные нейронные сети в задачах идентификации временных рядов / Р.Н. Кветный, В.В. Кабачий, О.О. Чумаченко // Наукові праці ВНТУ. – 2010. – № 3. – С. 2–6.
8. STATISTICA Neural Networks: методология и технологии современного анализа данных / под ред. В.П. Боровикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Горячая линия-Телеком, 2008. – 392 с.

УДК 658.14

**Мацедонська Н.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів та кредиту*

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

### УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена напрямкам і методам управління грошовими потоками на підприємствах олійно-жирової галузі. Виявлено особливості і проблеми управління грошовими потоками на підприємствах. Охарактеризовано методи оптимізації грошових потоків для забезпечення фінансової стабільності підприємств.

**Ключові слова:** грошові кошти, управління грошовими потоками, підприємства олійно-жирової галузі, платіжний календар, оптимізація грошових потоків, вирівнювання грошових потоків, синхронізація грошових потоків.

**Мацедонская Н.В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛО-ЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

Статья посвящена направлениям и методам управления денежными потоками на предприятиях масло-жировой отрасли. Определены особенности и проблемы управления денежными потоками на предприятиях. Охарактеризованы методы оптимизации денежных потоков для обеспечения финансовой стабильности предприятий.

**Ключевые слова:** денежные средства, управление денежными потоками, предприятия масло-жировой отрасли, платежный календарь, оптимизация денежных потоков, выравнивание денежных потоков, синхронизация денежных потоков.

**Matsedonska N.V. CASH FLOW MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE**

The article is dedicated to areas and methods of cash flow management in enterprises of oil and fat industry. The features and problems of cash flow management in enterprises are determined. We characterize methods for optimizing cash flow for secured financial stability.

**Keywords:** cash, cash flow management, enterprise of oil and fat industry, payment schedule, optimization of cash flows, alignment of cash flows, synchronization of cash flows.

**Постановка проблеми.** Олійно-жирові підприємства є стратегічно важливими для національного господарства як країни в цілому, так і окремих регіонів, та входять у першу п'ятірку галузей харчової промисловості за обсягами виробництва. Вони ста-

новлять важливу переробку ланку й одне із основних джерел забезпечення споживчого ринку продовольством [1, с. 8].

Управління – це трудомістка та складна робота керівників підприємства, адже їм щодня необхідно

приймати управлінські рішення щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно направляти грошові потоки. В сучасних умовах олійно-жирові підприємства самостійно вибирають стратегію і тактику свого розвитку. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств керівники здійснюють управління грошовими потоками, оскільки грошові активи обслуговують усі сфери діяльності підприємства, опосередковують кругообіг капіталу на всіх його стадіях, а також сприяють підвищенню ліквідності, платоспроможності й збереженню фінансової стійкості господарюючого суб'єкта.

Платоспроможність та ліквідність підприємства безпосередньо залежить від його спроможності своєчасно та в необхідному розмірі генерувати грошові потоки. Ця залежність потребує реалізації цілісної системи прогнозування, планування та контролю за грошовими потоками, які формуються в результаті фінансово-господарської діяльності підприємства. В умовах світової фінансової кризи управління грошовими потоками на олійно-жирових підприємствах набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових праць з питань управління грошовими коштами свідчить про багатовекторність досліджень. Функції грошей у господарській системі та діяльністі ділових одиниць досліджували такі видатні економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, М. Туган-Барановський, Дж. Кейнс. Вагомий внесок у розв'язання проблем управління грошовими потоками підприємств зробили сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема І. Бланк, В. Бочаров, Є. Бріггем, В. Галасюк, А. Горбунов, А. Кінг, Г. Ковальчук, Ч. Лі, Л. Лігоненко, О. Орлов, Л. Павлова, Т. Рубінштейн, Є. Сорокіна, І. Тивончук, М. Тутарінова, Дж. Фіннерті, Н. Хахонова, Ю. Ямпольський та ін. Разом із тим необхідно відзначити, що жодна з праць наведених авторів не присвячена розгляду питань оптимізації грошових потоків на підприємствах олійно-жирового виробництва.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження питання управління грошовими потоками у фінансово-господарській діяльності підприємств олійно-жирової галузі України та напрямки його удосконалення, розгляд оптимізації грошових потоків у структурі методів управління господарюючим суб'єктом. Від якісного управління грошовими потоками залежать подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності. Розгляд фінансової стабільності з позицій управління грошовими потоками має важливе значення для прийняття ефективних управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система управління рухом грошових коштів суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки необхідно враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності та специфічні умови зовнішнього і внутрішнього середовища її реалізації. На прикладі ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» розглянемо управління грошовими потоками на олійно-жирових підприємствах.

Особливість олійно-жирової галузі полягає у специфіці переробки олійної сировини, стадії якої визначають спеціалізацію підприємств галузі, їх основні виробничі процеси і ланцюгову залежність. Так, на першій стадії переробки олійної сировини отримують сиру (нерафіновану) рослинну олію. Вторинна та

подальша стадія її переробки дозволяють отримати цілу низку продуктів: рафіновану рослинну олію, саломас, майонез, маргарин, миловарну продукцію, тобто створена в галузі продукція продовжує використовуватися у самій галузі.

Також олійно-жировій галузі притаманні сезонний характер виробництва, висока ступінь залежності від сільського господарства. Сезонність виробництва олійних культур впливає на завантаженість переробних потужностей олійно-жирової галузі, оскільки протягом року олійна сировина поступає нерівномірно [1, с. 15]. Період виробництва носить яскраво виражений циклічний характер і не збігається з періодом виробництва в олійно-жировій галузі. Переробні потужності олійно-жирової галузі найбільшим чином завантажені у вересні-листопаді, оскільки саме на цей період припадає збір врожаю соняшника та інших олійних культур. Від природно-кліматичних умов залежать урожайність олійних культур, валовий збір, олійність насіння, що, у свою чергу, впливає на кон'юнктуру ринку та відбивається на якості кінцевої олійно-жирової продукції.

За своєю суттю грошові потоки є віддзеркаленням, індикатором і результатом функціонування усіх бізнес-процесів підприємства. Для виконання цього завдання необхідне чітке і прозоре планування усіх фінансових потоків підприємства, управління ефективністю всіх процесів підприємства.

Процес управління грошовими потоками на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» починається з планування грошових потоків, що допомагає визначити джерела грошових коштів та дати оцінку їх використання, виявити очікувані грошові потоки. У процесі планування та управління грошовими потоками використовується достатньо велика система прийомів та методів, без яких досягнення позитивних результатів неможливе. До основних методів необхідно віднести економіко-статистичні, техніко-економічні, порівнянні, балансовий метод, факторний аналіз.

На підприємстві складається план руху грошових коштів, який дозволяє перевірити реальність джерел надходження коштів та підтвердити розміри витрат, синхронність їх виникнення, визначити нагальну необхідність в кредитних коштах [2, с. 107]. Крім того, на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» використовують короткостроковий план на короткі проміжки часу (місяць, квартал) у вигляді платіжного календаря. Платіжний календар складається на підставі реальної інформаційної бази про грошові потоки підприємства, до складу якої належать банківські документи про надходження коштів на рахунки, платіжні доручення, договори з контрагентами, акти перевірки розрахунків з контрагентами, рахунки на оплату продукції, рахунки-фактури, графіки відвантаження продукції, графіки виплати заробітної плати, стан розрахунків з дебіторами та кредиторами, внутрішні накази, строки платежів по фінансовим зобов'язанням перед бюджетом та іншим фондам.

Для ефективного складання платіжного календаря фінансовий менеджер контролює інформацію про залишки грошових коштів на банківських рахунках, використані кошти, середні залишки за день, стан ринкових цінних паперів підприємства, заплановані надходження та витрати на майбутній період. До інформаційного забезпечення ставляться такі загальні вимоги, як значимість, повнота, точність (достовірність), своєчасність, зрозумілість, релевантність, співставність.

На практиці найактуальнішими та найбільш проблематичними питаннями управління грошовими потоками лишаються такі важливі вимоги, як точність та своєчасність. Адже затримка навіть невеликого за сумою платежу може спровокувати серйозні збитки чи штрафні санкції. Тому постає вимога абсолютної точності інформації. Для вирішення даної проблеми на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» автоматизовано аналітичні процеси збору та первинної обробки інформації. Фінансовий директор щодня приймає рішення щодо збереження грошових коштів від інфляції, забезпечення нормальної поточної діяльності, підтримання репутації надійного фінансового партнера. Об'єднуючи оперативне, поточне та стратегічне планування грошових коштів в єдиний процес, можна досягти узгодженості руху грошових коштів із тактичними і стратегічними завданнями підприємства в часі і просторі.

Результатом розробки плану грошових потоків може бути як дефіцит, так і надлишок грошових коштів. Тому необхідність в оптимізації грошових потоків виникає перш за все для забезпечення руху матеріальних потоків фінансовими ресурсами в необхідних обсягах, в потрібні строки з використанням найбільш ефективних джерел фінансування. Від того, наскільки надходження і вибуття грошових коштів синхронізовані між собою в часі і за обсягами, значною мірою визначаються темпи економічного зростання і фінансова стійкість підприємства. Високий рівень такої синхронізації забезпечує оптимізацію і ефективність фінансового управління, істотне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

Процес вибору найкращих форм організації грошових потоків на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності є оптимізацією грошових потоків. Ефективно організовані грошові потоки є найважливішим симптомом фінансового здоров'я, передумовою досягнення високих кінцевих результатів діяльності господарюючого суб'єкта, сприяють підвищенню ритмічності господарської і інвестиційної діяльності.

Однією з функцій управління грошовими потоками виступає оптимізація грошових потоків, яка направлена на підвищення їх ефективності в майбутньому періоді. У процесі оптимізації грошових потоків виявляються резерви, що дозволяють понизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення грошових коштів; забезпечується повна збалансованість позитивних і негативних грошових потоків за обсягами і у часі; забезпечується тісний взаємозв'язок грошових потоків по операційній, фінансовій і інвестиційній діяльності підприємства; підвищується обсяг чистого грошового потоку підприємства. Отже, можна виділити основні напрями оптимізації грошових потоків [3, с. 165]:

- збалансування грошових потоків за обсягами;
- збалансування грошових потоків у часі;
- максимізація чистого грошового потоку.

У першу чергу необхідно збалансувати обсяги позитивного і негативного потоків грошових коштів на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», оскільки і дефіцит, і надлишок грошових ресурсів негативно впливають на результати господарської діяльності. Так, при дефіцитному грошовому потоці знижується ліквідність і рівень платоспроможності підприємства, що, в свою чергу, приводить до зростання простроченої заборгованості підприємства по кредитах банку, постачальникам, персоналу по оплаті праці, збільшенню тривалості фінансового циклу. І

всі ці чинники призводять до зниження рентабельності активів і власного капіталу підприємства.

При надлишковому грошовому потоці відбувається втрата реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів під впливом інфляції, сповільнюється оборотність капіталу внаслідок простою грошових коштів, втрачається частина потенційного доходу від невикористаної частини грошових коштів у зв'язку із втраченою вигодою у сфері короткострокового їх інвестування.

Збалансувати грошові потоки можна за двома напрямками, а саме оптимізацією дефіцитного грошового потоку та оптимізацією надлишкового грошового потоку.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку направлені на забезпечення зростання обсягу додатного і зниження обсягу від'ємного грошових потоків. Крім того, методи оптимізації дефіцитного потоку залежать від характеру цієї дефіцитності – короткостроковою або довгостроковою. Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді досягається шляхом використання «системи прискорення-уповільнення платіжного обороту», суть якої полягає в розробці на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення грошових коштів і уповільнення їх виплат.

Керівництву ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» запропоновано такі заходи щодо збалансування дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді:

- забезпечення часткової або повної передоплати за продукцію;
- скорочення термінів надання товарного кредиту покупцям;
- збільшення розміру цінових знижок для реалізації продукції за готівку;
- прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості;
- використання сучасних форм реінвестування дебіторської заборгованості (обліку векселів, факторингу, форфейтингу);
- придбання довгострокових активів на умовах лізингу;
- реструктуризація отриманих кредитів шляхом переведень короткострокових у довгострокові.

Оскільки вищезазначені заходи, підвищуючи рівень абсолютної платоспроможності підприємства у короткостроковому періоді, можуть створити проблеми дефіцитності грошових потоків у майбутньому, то паралельно на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» розроблені заходи по збалансованості дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді, а саме:

- залучення довгострокових кредитів;
- залучення стратегічних партнерів;
- залучення стратегічних інвесторів;
- продаж частини довгострокових фінансових вкладень;
- зниження суми постійних витрат підприємства;
- скорочення обсягів реальних інвестицій;
- скорочення обсягів фінансових інвестицій.

Також на підприємстві розглядаються методи оптимізації надлишкового грошового потоку, який пов'язаний з активізацією інвестиційної діяльності, а саме: збільшення обсягів розширеного відтворення операційних необоротних активів, прискорення періоду розробки реальних інвестиційних проектів і початку їх реалізації, активне формування портфеля фінансових інвестицій, дострокове погашення довгострокових фінансових кредитів.

Таблиця 1

**Показники ритмічності та синхронності грошових потоків  
на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»**

Показник	Метод розрахунку	Роки			Абсолютне відхилення 2014 р. від	
		2012	2013	2014	2012	2013
Синхронність надходження та витрат грошових коштів	$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (H_i - B_i)^2}{n}}$	0,182	0,000	0,065	-0,117	+0,065
Рівномірність надходження грошових коштів	$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{H} - H_i)^2}{n}}$	2,535	1,621	3,177	+0,642	+1,556
Рівномірність витрат грошових коштів	$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{B} - B_i)^2}{n}}$	2,444	1,530	3,143	+1,613	+0,699

За критерієм максимізації ефективності управління активами підприємства понаднормовий залишок грошових активів повинен інвестуватися. Тимчасово вільні кошти повинні працювати. Основним засобом забезпечення постійної платоспроможності підприємства є резерв залишку грошових активів підприємства.

Найчастіше на практиці середньодобовий обіг грошових коштів зазвичай значно перевищує залишок грошових активів. Виникає ситуація, за якої збій співвідношення вхідного і вихідного грошових потоків може обумовити серйозні оперативні касові розриви. Для цього підприємства формують резерви вхідних грошових потоків та розробляють напрямки інвестування надлишкових грошових потоків. Для ефективного використання надлишкових грошових потоків підприємство постійно повинно розробляти напрями перспективного реального та фінансового інвестування для досягнення стратегічних цілей та виконання поточних і оперативних завдань.

У системі оптимізації грошових потоків підприємства важливе місце належить їх збалансованості у часі. Результатом такої незбалансованості навіть при високому рівні формування чистого грошового потоку є низька ліквідність цього потоку в окремі періоди часу. При досить високій тривалості таких періодів для підприємства виникає серйозна загроза банкрутства.

Об'єктом оптимізації виступають передбачені грошові потоки, що піддаються зміні у часі. У процесі оптимізації грошових потоків у часі використовують два методи – вирівнювання і синхронізація.

Метод вирівнювання дозволяє усунути до певної міри сезонні і циклічні відмінності у формуванні грошових потоків, оптимізуючи паралельно середні залишки грошових коштів і підвищуючи рівень абсолютної ліквідності.

Метод синхронізації виникає у зв'язку з тим, що в умовах високої нерівномірності формування різних видів грошових потоків у розрізі окремих тимчасових інтервалів на підприємстві формуються значні обсяги тимчасово вільних грошових коштів або тимчасовий їх дефіцит. Тимчасово вільні залишки грошових коштів до моменту їх використання в господарському процесі втрачають свою вартість під впливом інфляції. Такі тимчасово вільні залишки грошових коштів, не трансформовані своєчасно в їх еквіваленти, розглядаються як резерв підвищення ефективності організації грошових потоків у майбутньому періоді.

У той же час тимчасовий дефіцит грошових коштів, пов'язаний з несинхронністю формування грошових потоків, генерує ризик неплатоспроможності і несе загрозу банкрутства навіть при рентабельній роботі підприємства, і також вимагає обліку в процесі організації грошових потоків в майбутньому періоді.

Найкращі показники ритмічності та синхронності грошових потоків ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» отримав у 2013 році. Аналізуючи показники таблиці 1, можемо зробити висновки, що у 2012 та 2013 рр. надходження та виплати підприємства відрізнялися рівномірністю, не співпадали за часом.

Отже, метод синхронізації грошових потоків запропоновано для впровадження на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» для усунення сезонних і циклічних відмінностей у формуванні як позитивних, так і негативних грошових потоків, а також на оптимізацію середніх залишків грошової готівки.

Проте такий підхід не дає комплексного ефекту оптимальності грошових потоків, адже в кінці планового періоду збалансовані грошові потоки повинні забезпечити не просто додатний залишок грошових активів, а саме цільовий їх залишок з урахування усіх страхових резервів та цільових обсягів майбутнього інвестування. Оскільки зміна залишку грошових активів забезпечується коригуванням чистого грошового потоку підприємства (що дорівнює різниці вхідного та вихідного грошових потоків), критерієм збалансування грошових потоків повинна бути рівність між плановим чистим грошовим потоком та цільовою зміною залишку грошових активів.

Завершальним етапом оптимізації на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» запропоновано забезпечення умов максимізації чистого грошового потоку підприємства. Максимізація чистого грошового потоку має найбільш важливе значення і відображає результати попередніх етапів. Зростання чистого грошового потоку забезпечує підвищення темпів економічного розвитку підприємства на принципах самофінансування, знижує залежність цього розвитку від зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, забезпечує приріст вартості підприємства.

Для забезпечення приросту суми чистого грошового потоку доцільно проводити такі заходи:

- здійснювати систематичний пошук резервів зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоспроможності з метою збільшення прибутків;

- запроваджувати ефективну цінову політику, що забезпечує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності підприємства;

- удосконалювати облікову і амортизаційну політику, направлену на зниження податкового навантаження;

- покращити роботу по своєчасному і повному стягненню штрафних санкцій і дебіторської заборгованості.

**Висновки.** Отже, грошові кошти є тим фінансовим інструментом, що дає змогу регулювати рівновагу між чистим оборотним капіталом і потребою в оборотному капіталі. Збалансування рівня оборотного капіталу досягається через аналіз наявних грошових коштів, визначення обсягів їх надлишку чи дефіциту та проведення заходів для врівноваження й оптимізації грошових потоків. Оптимізація грошових потоків являє собою процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням

умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Вищезазначений механізм управління грошовими потоками є достатньо ефективним, а його реалізація дозволить підтримати рівновагу підприємств олійно-жирової галузі у процесі їх фінансово-господарської діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Македонська Н.В. Управління підприємствами на ринку харчової продукції: інформаційний аспект / Н.В. Македонська : монографія. – Кіровоград : ПП «Авангард», 2013. – 228 с.
2. Олійник О.О. Логіко-структурна модель платіжного календаря в управлінні грошовими потоками підприємств АПК / О.О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту та бізнесу. – 2010. – № 1. – С. 106-110.
3. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С. Барабаш, М.О. Никоневич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 164-167.

УДК 336.22.12

**Мельник В.М.**

*доктор економічних наук, професор,  
проректор з наукової роботи  
ПВНЗ «Європейський університет»*

**Степанова Д.С.**

*аспірант кафедри фінансів  
ПВНЗ «Європейський університет»*

## РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Здійснено ретроспективний аналіз становлення та розвитку оподаткування та адміністрування податків у світовій фінансово-економічній системі. Представлено періодизацію розвитку інституту податку, податкової системи, на основі чого досліджено розвиток засад, принципів і методів податкового адміністрування як механізму наповнення дохідної частини державного бюджету.

**Ключові слова:** податок, оподаткування, податкова система, адміністрування податків.

### **Мельник В.М., Степанова Д.С. РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ**

Осуществлен ретроспективный анализ становления и развития налогообложения и администрирования налогов в мировой финансово-экономической системе. Представлена периодизация развития института налога, налоговой системы, на основе чего исследовано развитие основ, принципов и методов налогового администрирования как механизма наполнения доходной части государственного бюджета.

**Ключевые слова:** налог, налогообложение, налоговая система, администрирование налогов.

### **Melnyk V.M., Stepanova D.S. RETROSPECTIVE ANALYSIS OF TAXATION AND TAX ADMINISTRATION**

Retrospective analysis of the formation and development of taxation and tax administration in the global financial and economic system is conducted. Periodization of the development of the institute of tax, tax system formed the basis for investigation of the development of the foundations, principles and methods of tax administration as a mechanism for filling the state budget revenues.

**Keywords:** tax, taxation, tax system, tax administration.

**Постановка проблеми.** Протягом значного періоду в історії людства податки виступали потужним важелем впливу на обсяги та структуру виробництва. Ставши головним засобом акумуляції доходів державного бюджету, податки закріпили за собою роль основного джерела коштів для фінансування функцій держави. Однак податки не завжди були необхідним атрибутом держави, їх поява була пов'язана з необхідністю покриття нестачі коштів на фінансування суспільних потреб. Коли податки стали додатковим джерелом фінансових ресурсів держави, держава отримала можливість забезпечити виконання своїх функцій та за необхідності розширювати їх. При

цьому виникла об'єктивна необхідність розробки та удосконалення механізмів акумуляції податкових надходжень до державного бюджету країни, що, у свою чергу, стало основою появи та подальшого розвитку підсистеми податкового адміністрування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасних умовах соціально-економічних трансформацій адміністрування податків є одним із основних механізмів наповнення дохідної частини державного бюджету. Різні аспекти проблематики адміністрування податків розглядалися у численних працях зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як К. Бардола, Л. Думан, А. Маршал, Дж. Кейнс, Й. Кулішер,



Е. Селігмен, А. Сміт, Р. Струм, І. Янжул, В. Андрущенко, В. Суторміна, І. Тарасов, Д. Черник та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на достатній рівень обґрунтованості в економічній літературі питань дослідження теорії і практики адміністрування податків, проблематика становлення та розвитку засад адміністрування податків у контексті еволюції інституту податку та оподаткування залишається недостатньо висвітленою сучасною фінансовою теорією. Саме це й визначило мету даної статті.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є ретроспективний аналіз оподаткування та адміністрування податків.

**Виклад основного матеріалу.** Адміністрування податків має тривалу історію і еволюціонувало разом зі становленням інституту держави. За словами англійського економіста Сірила Паркінсона, «оподаткування старе, як світ, і його початкова форма виникла, коли якийсь вождь перекривав річку або гірський перевал і стягував плату за прохід з купців та туристів» [1, с. 88].

Свого часу цю проблематику вдало охарактеризував Шарль Монтеск'є: «Ніщо не потребує стільки мудрості та розуму, як визначення тієї частини, яку в підданих забирають, і тієї, яку їм залишають» [2].

Актуальність досліджень податкової системи та оподаткування породжує потребу ретроспективного аналізу практики адміністрування податків, адже деякі з проблем цієї галузі уже мали існування у минулому.

Історії податків та оподаткування, а також поділу за етапами розвитку адміністрування податків присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених.

Так, відомий американський учений-фінансист Едвін Селігмен виділяє сім етапів в історії розвитку податків, яким властиві такі ознаки [3, с. 91]:

- переважання ідеї дару. У ранніх феодальних державах податки розглядалися як дари, подарунки самодержавцям. Невипадково в Англії в середні віки поняття «податок» і «дар» виступали практично синонімами і позначалися одним словом «gift»;

- проведення паралелі між податком і проханням держави до народу про підтримку;

- закріплення ідеї допомоги, що надається державі;

- поширення ідеї про жертву, що приноситься народом в інтересах держави, при якій кожний громадянин відмовляється від певного обсягу фінансових ресурсів в інтересах суспільного блага. Так, одним із перших податків була так звана десятина. Вона виступала в ролі пожертвування і носила добровільний характер. Але таке пожертвування вже мало ознаки податку – фіксовану ставку – 10% від усіх джерел доходів, а також вносилося суворо в зазначений час;

- домінування ідеї обов'язку сплати податку. Перші спогади про регулярні податки, які склалися в систему, відносяться до XIII–XIV ст. до Різдва Христового. У ті часи прибутковий і подушний податки стягувалися у Персії, Китаї та Вавилоні;

- поява ідеї примусу з боку держави;

- виникнення ідеї певної частки або окладу, встановленої урядом незалежно від волі платника.

Вважаємо, що з наведеною періодизацією можливо погодитися, але щодо першого етапу треба враховувати не лише ідею дару, а й данину, адже однією із перших форм оподаткування виступала також данина з завойованого народу. Усе майно переможе-

ної сторони переходило переможцям в якості воєнної здобичі і покривало військові витрати за принципом «війна живить війну». На майбутній час населення поверженої країни зобов'язувалося виплачувати утримання переможцям. Іншими словами, перший прообраз податків – податок на переможених.

Так, за словами Й.М. Кулішера, «війна породила на світ податки спочатку тимчасові, потім – з появою постійного війська, і постійні. Сучасна армія і сучасна податкова система – сіамські близнюки, нерозривно спаяні, нерозлучні, неподільні» [4, с. 33].

Існує також підхід періодизації розвитку оподаткування на основі дослідження генези фінансових вчень, які фактично є віддзеркаленням процесу справляння податків. В основі такого поділу на періоди фактично лежить розвиток держави і її інституцій. Тому, наприклад, І.Т. Тарасов аналізує розвиток оподаткування та податкового адміністрування за цивілізаційними ознаками [5, с. 145-147]:

- східні держави, фінансові погляди яких засновані на релігійних засадах;

- класичні держави Греції та Риму, особливостями яких було те, що надзвичайні потреби негайно розподілялися між громадянами;

- феодалізм. Фінансовий устрій держав середніх віків виходив із того, що автономне господарство взяло верх над центральним. Збори стягувалися з середніх і бідних верств населення, духовенство та вищі класи збирали данину, десятини та оброки на свою користь. Податки та збори були останнім джерелом доходів держави. Основу ж доходів складали домени, військова здобич, пожертвування;

- абсолютизм. Податки не могли бути введені без дозволу на те центрального керівництва держави;

- конституціоналізм. Перехід від абсолютизму потребував розширення діяльності та завдань державної влади, зміни механізму наповнення дохідної частини бюджету у зв'язку зі збільшенням витрат стосовно внутрішнього управління. Потреба покриття дефіциту коштів зробила неможливим поділ класів на «податкові» та «неподаткові» (привілейовані).

Треба відзначити, що І.Т. Тарасов більш ширше висвітлює періодизацію історії стягнення податків, але все ж його етапи розвитку адміністрування податків базуються лише на урахуванні географічних і політичних чинників. На нашу думку, неможливо не враховувати інших чинників, які мали вплив на розвиток адміністрування податків.

Так, в одному з наших попередніх досліджень було визначено три історичних періоди розвитку оподаткування [6]:

- з часів виникнення людської цивілізації до XV століття;

- XV–XIX століття;

- XIX століття і донині.

Перший етап включає в себе господарські системи давнини. Його особливістю є нерозвиненість і випадковість оподаткування, відсутність фіскальних служб та другорядність податків у складі доходів держави.

Особливістю другого етапу є закріплення податків на постійній основі та стягнення на загальній цілі, формування перших податкових систем і розподіл податків на прямі та непрямі. Формування кола фінансово-податкових проблем у складі політичної економії.

Третій етап характеризується тим, що податки стають основним джерелом доходу бюджету, зменшується кількість податків і зростає роль права щодо організації процесу справляння.

Але в рамках цього дослідження вважаємо, що наведену періодизацію потрібно було б доповнити відокремленням етапів розвитку податків у складі названих періодів. Це деталізувало б історичне дослідження та дозволило б урахувати відмінності окремих часових інтервалів у складі періоду.

Викладене дає підстави виділити відповідні етапи розвитку податків, оподаткування та адміністрування податків, що за часом початку припадає на IV ст. до н.е. і триває до сьогодні (таблиця 1).

Охарактеризуємо вищезазначені періоди розвитку оподаткування.

Стародавній час (IV ст. до н.е.–V ст.). Як було зазначено вище, у ранніх феодальних державах податки розглядалися як дари самодержавцям та данини з завойованого народу (перший прообраз податків – податок на переможених).

Наприклад, у давньому Єгипті фараони стягували данину з переможених держав і племен, а також накладали повинність на населення своєї країни. Більшість таких повинностей була пов'язана з наданням землеробам права користуватися третиною всіх земель (третина земель належала фараонам, третина – жерцям, третина – землеробам [7, с. 6]). Стягнення тоді ґрунтувалося лише на релігійних уявленнях єгиптян про божественне походження фараона, якого вважали богом на землі.

У мирний час на самих ранніх етапах державної організації суспільства система оподаткування сприймалася як необхідне жертвоприношення, засноване не на добровільних, а на загальнообов'язкових моральних вимогах суспільства. Жертвоприношення було неписаним законом і, таким чином, стало примусовою виплатою або збором. Уже в цих образах податків вгадувалася їх найважливіша ознака – обов'язковість. Крім того, незважаючи на нерозвиненість оподаткування того часу, вже виділяється один із елементів податку – ставка податку, процентна ставка збору була визначеною.

У Китаї вже у III–II ст. до н.е. стягувалися такі податки [8, с. 71]:

– тянь цзу – земельний податок, стягувався з усіх, хто займався землеробством, податок складав 1/15 або 1/30 врожаю;

– ху фу – податок з сімей, грошова подать;

– суань фу – грошова подать з усього населення, незалежно від роду діяльності;

– коу цян – грошова подать з неповнолітніх.

З розвитком держави виникла «світська» десятина, що стягувалася на користь впливових князів поряд з церковною десятиною. Така практика існувала протягом багатьох століть: від Стародавнього Єгипту до середньовічної Європи. У Єгипті стягувався поземельний податок, який відрізнявся високою точністю. Так, за допомогою двох стовпів – нілометрів – робили спостереження за рівнем води, результати яких закладалися в основу розрахунку майбутнього податку.

Так, у Стародавній Греції в VII–VI ст. до н.е. представниками знаті були введені податки на доходи в розмірі 1/10 або 1/20 частини доходів [9, с. 211–212]. Це дозволяло концентрувати і витратити кошти на утримання найманих армій, будівництво храмів, укріпленя тощо.

З самого початку розвитку Давнього Риму (коли до складу держави входили лише місто Рим і місцевість, що до нього прилягала) у мирний час податків не було, але під час воєн громадяни Риму обкладалися податками у відповідності зі своїми статками. Визначення суми податку (ценз) проводилося кожні п'ять років обраними чиновниками-цензорами. Громадяни Риму надавали їм «клятвену заяву» про свій майновий статок і родинний стан. Таким чином, ще в ті далекі часи закладалися основи декларації про доходи.

Реформування фінансового господарства і насамперед податкової системи розпочав Гай Юлій Цезар. Насамперед, він скасував відкуп по прямих податках

Таблиця 1

Етапи розвитку та становлення адміністрування податків у системі оподаткування

Назва періоду	Характеристика етапу	
	Періодизація розвитку податків та оподаткування	Періодизація розвитку адміністрування податків
Стародавній час: IV ст. до н.е.–V ст.	Податки носили безсистемний характер і стягувалися за необхідністю (війни, великі будови) в натуральній формі; оподаткування залежало від майнового і сімейного стану (цензу).	З'явилися засади становлення системи адміністрування податків, зокрема: започатковано створення фінансових установ, що мали здійснювати контроль за оподаткуванням з метою подальшого розвитку контрольних заходів з адміністрування податків, створення контролюючих органів з питань оподаткування.
Середньовічний час: VI ст. –XVI ст.	Більшого значення набуло непряме оподаткування – акцизи; формування системи прибуткового і цехового (підприємницького) оподаткування; цільове призначення податків.	Здійснювалася розпорядчо-виконавча діяльність владних структур щодо організації оподаткування, в необхідних випадках примусового справляння податків. Додано головний принцип: «добровільного виконання податкового обов'язку». Процес справляння податків набув законодавчо встановлених норм.
Новий час: XVII ст. –XIX ст.	Поступове закріплення податків на постійній основі; сформульовано принципи оподаткування; створення фіскальних служб; другорядність податків у бюджеті.	Поява науково обґрунтованих рекомендацій щодо оподаткування та відповідної практики адміністрування податків. Вчені та державні інститути почали приділяти увагу питанням оптимізації оподаткування, ефективності адміністрування податків.
Новітній час: XX ст. і донині	Закладена конструкція сучасних податкових систем, в якій прямі податки, і насамперед індивідуальний прибутковий –прогресивний податок, зайняли провідне місце; перетворення податків на основний доход державного бюджету; розвиток системи фіскальних служб.	Розвиток системи фіскальних служб. Постали проблеми, пов'язані із впливом оподаткування на оптимальний перерозподіл доходів, вартість та цінність державних послуг.

Складено автором за результатами дослідження

і зберіг тільки для непрямих. Для кожної громади була визначена сума, яку та повинна була внести. Розкладала і збирала її сама громада. Податки були зменшені, оскільки держава могла стягувати їх безпосередньо, і значні суми вже не йшли на користь відкупщиків.

Плідну діяльність свого попередника продовжив імператор Август Октавіан XXV. В усіх провінціях він створив фінансові установи, що здійснювали контроль за оподаткуванням. Було проведено переоцінку податкового потенціалу провінцій, щоб більш справедливо розподілити податки і збільшити їх надходження. Для цього провели відповідні вимірювання територій кожної міської громади з їх земельними угіддями. По кожному місту склали кадастри, що містили дані про землевласників.

«Податкова реформа Августа Октавіана XXV формувала розкладання натурального і зростання грошового господарства в усіх середземноморських країнах, що входили в римський orbis terrarum» [10, с. 79].

Отже, можна зробити висновок, що під кінець етапу, який ми характеризуємо, у тому числі і у Римській імперії, податки виконували вже не тільки фінансову функцію, але й відігравали роль додаткового стимулятора розвитку господарства. Поступово натуральний податок сходить нанівець, і податки вносяться виключно у грошовій формі. Отже, населення було змушене виробляти надлишки продукції, щоб потім її продавати. Це сприяло розширенню товарно-грошових відносин, поглибленню процесів розподілу праці, урбанізації.

Щодо становлення системи адміністрування податків, то можна зазначити, що на початку зазначеного періоду нема ознак існування цієї системи, але під кінець цього періоду з'являються її певні ознаки, зокрема у Римській імперії. Насамперед можна стверджувати, що у Стародавні часи вже з'явилися задатки становлення системи адміністрування податків. Так, суб'єктами адміністрування податків були громадяни, які мали майно, в першу чергу землю, та які отримували офіційні доходи. Податковими агентами, на яких покладено обов'язок утримувати податки, спочатку були відкупщики, діяльність яких держава не могла контролювати належним чином, та армійські структури. Наприкінці періоду набуло початок створення фінансових установ, що мали здійснювати контроль за оподаткуванням. Тобто створилися засади для подальшого розвитку контрольних робіт з адміністрування податків, утворення контролюючих органів з питань оподаткування.

Оскільки усі надходження були фіксованими, то можна говорити, що один з головних принципів адміністрування податків вже був сформований – «податок, що сплачується громадянами, повинен бути точно визначеним» [11, с. 158].

Середньовічний час (VI ст.–XVI ст.). Багато господарських традицій, у тому числі у податкових відносинах Давнього Риму, перейшли до Візантії. У ранню візантійську епоху до VII ст. включно в імперії нараховувалася 21 вид прямих податків. Серед них – земельний та подушний податок, на озброєння армії і купівлю коней, мито на продаж товарів (ставка складала 10-12,5%) і видачу державних актів [12, с. 6-8]. Також люди, які мали військову повинність, могли звільнитися від неї, заплативши «податок на рекрутів». Якщо при будівництві споруда перевищувала установлені заздалегідь розміри, то стягувався штраф, який назвали «податком на повітря». При

отриманні посадових підвищень чиновники і сенатори також платили особливі податки. Практикувалися у Візантії й «надзвичайні» податки: наприклад, на будівництво флоту, утримання військових контингентів тощо.

Незважаючи на це, все більшого значення поступово набувало непряме оподаткування – акцизи, що стягувалися, як правило, біля міських воріт із усіх ввезених і вивезених товарів. У вільних містах Європи в цей період формувалися системи прибуткового і цехового підприємницького оподаткування.

Стягнення податків поступово стає видом підприємницького промислу. Ним займалися так звані відкупщики – багаті буржуа, які викупували право збирати встановлені податки в державу, вносячи валову суму податку в казну ще до початку збору. Далі, застосовуючи примус через помічників і субвідкупщиків, вони здійснювали збір податків з населення, з урахуванням, природно, свого прибутку. Відкупщикам допомагали війська, тому стягнення податків нагадувало військову організацію. Така система виникла в період феодальної роздробленості, але у подальшому зазнала розвитку. При цьому духовенство і дворянство від сплати податків було звільнено.

В. Андрущенко виділяє такі етапи й особливості розвитку оподаткування в Європі середньовічного періоду [13, с. 87]:

- перехід від канонічного церковного до світського фінансового права;
- втрачання церквою контролю над фінансами національних держав;
- занепад релігійних мотивів та монархічних прерогатив в оподаткуванні;
- трансформація натуральних податків в грошові податки;
- виключне право запроваджувати податки належить народному представництву, яке має останнє слово в питаннях оподаткування.

Щодо становлення системи адміністрування податків, то можна зазначити, що на початку зазначеного періоду розвиваються її задатки, що виникли у стародавній час. Так, суб'єктами адміністрування податків були жителі, які мали майно та які отримували офіційні доходи. Податковими агентами, на яких покладено обов'язок стягувати податки, як уже згадувалося, спочатку були відкупщики, діяльність яких держава не могла контролювати належним чином. Тому наприкінці періоду виключне право запроваджувати податки належить народному представництву, який мав останнє слово в питаннях оподаткування. Тобто було створено наглядово-контролюючий орган з питань оподаткування, здійснювалася розпорядчо-виконавча діяльність владних структур щодо організації оподаткування і, в необхідних випадках, примусового стягнення податків.

Щодо принципів адміністрування податків, то до положення «податок, що сплачується громадянами, повинен бути точно визначеним» додався принцип «виконання податкового обов'язку». Тобто у цей період стягнення податків було вже не дарами чи жертвоприношенням (хоч і примусовими, тобто виплата податків задля суспільства), а законодавчо встановленими зборами (тобто виплата податків згідно із законом держави).

Наприкінці періоду у наукових працях почала розглядатися організаційно-управлінська проблема податків, але фрагментарно, окремо від інших і в застосуванні лише до окремих податків (кадастрові питання тощо).

Підводячи підсумки другому етапу, можна зробити висновки, що у першого та другого етапу розвитку податкового адміністрування є подібні риси, по яких можливо було б ці етапи об'єднати. Так, перші два етапи характеризуються безсистемним характером оподаткування, бо податки стягувалися за необхідністю. На оподаткування у цих періодах вказують письмові згадки про податки, у яких фіксувався факт стягнення без науково доказового обґрунтування. Основна причина цього полягає у тому, що розмір податків залежав від обсягів витрат держави.

Але, враховуючи відмінності названих часових інтервалів, нами відокремлено 2 періоди. Зокрема, у другому періоді, на відміну від першого, почалося закріплення податків на постійній основі і активне створення відповідних фіскальних органів.

Отже, наведені два етапи розвитку оподаткування (Стародавній та Середньовічний часи) мають свої особливості. Але їх подібність у тому, що висновки тогочасних мислителів являли собою лише фіксацію існуючих у практиці перерозподільних механізмів. Тобто ці періоди характеризувалися практичним стягненням без науково-теоретичного обґрунтування.

І лише з 3-го етапу (Новий час XVII ст. – XIX ст.) податки остаточно закріпилися на постійній основі та почали отримувати наукове обґрунтування як категорія отримання доходів.

Новий час, як відомо, пов'язаний з початком буржуазних революцій, що відбулися в Нідерландах, а потім в Англії. Для Європи цього періоду характерні бурхливі соціальні та політичні зміни, затвердження юридичної рівності всіх громадян у сфері приватно-правових відносин, ліберальні перетворення державного ладу в більшості держав, породження процесу правового забезпечення оподаткування, надання податковим системам більшої організаційної стрункості в результаті розвитку ідей освіти і «природних прав».

Так, англійські економісти XVII століття Ф. Бекон, У. Петті у своїх працях почали приділяти увагу питанням оптимізації оподаткування.

Так, У. Петті у своїй праці «Трактат про податки та збори» описав податкові відносини з урахуванням тенденцій витрачання державних коштів. Крім того, він критично оцінив практику «перекладання» податків від суб'єктів господарювання до споживачів, які не виробляють матеріальних цінностей [14, с. 223].

Значний прорив у фінансовій науці кінця XVIII століття пов'язано з появою роботи А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів», де А. Сміт сформулював принципи оподаткування, поєднуючи при дослідженні основні проблеми податків: здатності забезпечувати доходи держави та організації справляння.

Як зазначав відомий вчений у галузі фінансів І. Янжул, у сфері дослідження податків та оподаткування головна заслуга А. Сміта полягала у тому, що він продемонстрував основоположне значення науково обґрунтованих принципів оподаткування для вироблення податкової політики, які стали «законодавцями» для практики [15, с. 88].

У згаданій праці А. Сміт дав визначення податковим платежам, означивши їх місце у фінансовій системі держави, а також зазначив, що податки для платника є показником свободи, а не рабства [11, с. 131].

Послідовник А. Сміта Д. Рікардо у праці «Начала політичної економії та податкового обкладання» (1817) чітко сформулював одне із головних завдань податкової політики держави – вона має сприяти нагромадженню та розширенню виробництва. Вче-

ний акцентував увагу на тому, що витрати держави на стягнення податків мають бути мінімальними, а це досягається через розвиток податкової техніки [16, с. 152].

Сама Англія стала однією із перших повноцінних фіскальних держав – передовою країною парламентської демократії, правового ладу, комерційного успіху. Дотепер високий рівень податків – неодмінна ціна демократично-правової державності, як і ознака щедрого фінансування соціальної сфери, збільшення розмірів трансфертних платежів. Англійці та інші буржуазні нації Європи не лише дали приклад ділового прагматизму і звеличили матеріальний інтерес, а й перетворили оподаткування у фактор державної могутності та суспільного добробуту [17, с. 9-10].

Таким чином, можна констатувати, що цей період характеризується появою наукових рекомендацій щодо оподаткування та відповідної практики адміністрування податків. Фінансова наука XIX ст. обґрунтувала переваги прямих податків з огляду на зручність їх застосування з позиції як платників, так і держави. Вважалося, що прямі податки є найприйнятнішими для населення, оскільки дають змогу платникові «підготуватися» до виконання зобов'язань перед державою, чому сприяють заздалегідь відомі строки і розміри майбутніх платежів [18, с. 69].

У середині XIX ст. зменшилася кількість податків, більше значення надавалося дотриманню юридичної форми при їх введенні та справлянні. У ці часи вчені вже намагалися дати відповіді на актуальні питання щодо збільшення ефективності адміністрування податків.

У цей період основні принципи адміністрування податків вже були сформульовані та переважно дотримані, а саме:

- законності;
- рівності перед законом;
- гласності;
- добровільного виконання податкового обов'язку;
- права на захист суб'єктам податкового адміністрування;
- презумпції невинності платника податків;
- ефективності;
- дотримання податкової таємниці;
- невідворотності юридичної відповідальності.

Але економісти того часу не приділяли уваги адмініструванню податків з точки зору організаційно-управлінської проблематики. А якщо торкалися цих питань, то фрагментарно, у застосуванні лише до окремих видів податків. Насамперед, не було аналітичної роботи контролюючих органів, масово роз'яснювальної роботи. Але, можна констатувати, що саме у цей період вчені та державні інститути почали приділяти увагу питанням оптимізації оподаткування, ефективності адміністрування податків.

Новітній час (XX ст. і донині). У XX столітті основні види та форми платежів у зарубіжних країнах світу в своїх загальних рисах збереглися. Однак методи мобілізації та контролю за ними істотно змінилися.

Так, у першій половині XX ст. була сформульована кейнсіанська теорія, що базувалася на висновках англійського економіста Дж. Кейнса й обґрунтовувала необхідність податків як головного важеля регулювання економіки і одного з основних факторів успішного розвитку суспільства. Дж. Кейнс і його послідовники зазначали, що податки існують у суспільстві насамперед для регулювання економічних відносин та здійснення впливу на економічну активність в державі. У праці Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) наво-

диться думка, що економічне зростання залежить від грошових заощаджень тільки в умовах повної зайнятості, однак, оскільки повної зайнятості практично неможливо досягти, великі заощадження заважають економічному зростанню, тому що являють собою пасивне джерело доходу. Саме для того, щоб усунути негативні наслідки, «зайві» заощадження, на думку Дж. Кейнса, повинні вилучатися державою за допомогою податків [19, с. 154].

Однак створити прийнятну протягом тривалого часу податкову систему на підставі згаданих наукових пошуків не вдалося. Історію податкових систем індустріально розвинених капіталістичних держав після Другої світової війни можна охарактеризувати як епоху перманентних податкових реформ, спрямованих на пошук оптимального поєднання прямого і непрямого оподаткування, ступеня податкового впливу на економіку, величини податкового тягаря, податкових пільг, період бурхливого вдосконалення національного та міжнародного податкового законодавства.

На зміну кейнсіанській теорії прийшла неоконсервативна теорія, що ґрунтувалася на довготривалому, перспективному втручанні держави в економіку.

Ідеї про роль податків як стабілізаторів економічного розвитку визнаються у тому числі сучасними школами. К. Макконелл і С. Брю зазначають, що «вбудовані стабілізатори», до яких належать і податки, здатні зменшити коливання національного доходу приблизно на третину [20, с. 251-252].

У 90-х роках ХХ ст. вчені Колумбійського та Кембриджського університетів, використовуючи економетричні методи дослідження, довели, що на постіндустріальній стадії розвитку суспільства у прямому оподаткуванні доцільним є збереження його пропорційності [13, с. 288], що є стимулом до найповнішого прояву індивідуальних властивостей платників податків.

На початку ХХІ ст. в економічних дослідженнях постали проблеми, пов'язані із впливом оподаткування на оптимальний перерозподіл доходів, вартість та цінність державних послуг. Загострилося питання уникнення подвійного оподаткування, організації міжнародного співробітництва, протидії податковим злочинам, у тому числі приховування доходів від оподаткування. Серед важливих питань згадується й проблема підвищення ефективності податкового адміністрування.

Головним джерелом державних доходів стали податки на доходи фізичних осіб і організацій.

У цілому у Новітньому періоді рекомендації з питань податкового регулювання економіки значно випередили практику оподаткування та використовуються при розробці податкового законодавства і концепцій податкових реформ держав. Відбувся перехід від тактичних рекомендацій до стратегічних, що справило позитивний вплив на державну політику в сфері оподаткування.

У цей період додатково до принципів адміністрування податків, які були сформульовані на попередньому етапі, дістали подальшого розвитку основні елементи адміністрування податків, насамперед:

- податковий контроль;
- консультативно-роз'яснювальна робота;
- прогнозування податкових надходжень;
- адміністрування податкового боргу.

**Висновки.** Отже, наведений ретроспективний аналіз дає підстави говорити про сучасне адміністрування податків як про досить складний процес.

Податки слугують методом акумуляції фінансових ресурсів держави та на сучасному етапі визначають її розвиток.

Розглянуті нами історичні етапи становлення системи оподаткування та адміністрування податків заклали основу для його подальшого розвитку. Напрацювання органів та підрозділів, які виконували функції з податкового контролю, відобразилися на сучасному стані нормативного регулювання повноважень податкових органів в Україні. Необхідно зазначити й те, що велика кількість позитивного історичного, як вітчизняного, так і зарубіжного, досвіду щодо здійснення адміністрування податків на різних історичних етапах розвитку суспільства може бути втілена у практичну діяльність податкових органів на сучасному етапі. При цьому головною метою сучасного адміністрування податків є його фіскальна ефективність, розробка сучасного методологічного апарату досягнення фіскальних ефектів, їх оцінки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Под ред. Д.Г. Черника. – 3 изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 348 с.
2. Розумні й освічені про оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.lviv.ua/index.php?id=62>.
3. Селигман Э., Струм Р. Этюды по теории обложения. – С.-Петербург : 1908. – 155 с.
4. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки. – Вып. 1. – Петроград : Наука и школа, 1919. – 248 с.
5. Тарасов И.Т. Очерк науки финансового права. – Ярославль, 1883. – 710 с.
6. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу : [монографія] / В.М. Мельник; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування». – К. : Комп'ютерпрес, 2006. – 277 с.
7. Лебедев В.А. О поземельном налоге. – С.-Петербург : Типография Куна, 1868. – 155 с.
8. Думан Л.И. Очерки истории Китая. // Китай, М.-Л., 1940. – 121 с.
9. Финансы : навчальний посібник // За заг. ред. Меглаперідзе А.С. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 420 с.
10. Сергеев В. С. Принципат Тиберия // Вестник древней истории. – 1940. – № 2(11). – С. 78-95.
11. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва та ін. ; наук. ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.
12. Бардола К.Ю. О ставках таможенных пошлин в ранней Византии IV– IX вв. Октава и деката // Византия и народы Северного Причерноморья и Средиземноморья в раннее средневековье. – Симферополь, 1994. – С. 6-8.
13. Андрущенко В.Л. Финансова думка Заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / В.Л. Андрущенко ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Л. : Каменяр, 2000. – 304 с.
14. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. В.И. Бомкин и др. – М. : Эксмо, 2008. – 831 с.
15. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах / И.И. Янжул ; сост. А.А. Ялбулганов ; науч. ред., вступ. ст. А.Н. Козырин. – М. : Статут, 2002. – 555 с.
16. Финансы зарубежных корпораций / В.М. Сутормина та ін. ; Держ. вищ. навч. закл. «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 218 с.
17. Андрущенко В. Податкова держава: генезис, концепція, еволюція // Світ фінансів. – № 3. – 2008. – С. 7-14.
18. Мельник В.М. Механізм прямого оподаткування у фінансовій теорії / В.М. Мельник, Г.Л. Пенякова // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 66-77.
19. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс ; пер. с англ. Н.Н. Любимов. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
20. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М. : Инфра-М, 2007. – 939 с.

УДК 332.7:336.77

**Музыка Н.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри кадастру територій  
Національного університету «Львівська політехніка»***Шашула Л.О.***кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

## ІПОТЕЧНІ КРЕДИТИ ЯК СКЛАДОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

У статті проаналізовано особливості діяльності земельних банків, їх кредитування, що характеризується формуванням ринкової економіки з розвинутою фінансово-кредитною системою. З'ясовано питання оренди землі в ринкових умовах, яка слугуватиме передумовою утворення агроформувань.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, ринок земель, земельні ресурси, оренда землі, довгостроковий кредит.

### **Музыка Н.М. ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ**

В статье проанализированы особенности деятельности земельных банков, их кредитование, которое характеризуется формированием рыночной экономики с развитой финансово-кредитной системой. Изучен вопрос аренды земли в рыночных условиях, которая может быть предисловием формирования хозяйств.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, рынок земель, земельные ресурсы, аренда земли, долгосрочное кредитование.

### **Muzyka N.M. MORTGAGE CREDITS AS A CONSTITUENT OF LAND MARKET FUNCTIONING**

The author conducted the analysis of land banks' peculiarities within an agricultural crediting which is characterized by the market economy formation with developed finance and credit system. In the article, the question of land lease in Ukraine as one of preconditions of formation of agricultural market is reviewed.

**Keywords:** mortgage crediting, land market, land resources, least earth, long-term crediting.

**Постановка проблеми.** Стратегічною метою розвитку економіки країни є формування високопродуктивного господарського комплексу, який повинен функціонувати на засадах сталого розвитку і забезпечувати гідне життя населенню. Сьогодні в умовах пошуку ефективної моделі функціонування пореформеного сільського господарства та земельного ринку особлива роль надається земельному іпотечному кредитуванню. Проте земельне іпотечне кредитування не може розглядатися окремо від оренди землі, що стало актуальним для нинішнього періоду земельних реформ та існування земельного банку.

**Аналіз попередніх наукових досліджень і публікацій.** Дослідженням питань іпотечного кредитування займалися Ю.Д. Білик, А.С. Даниленко, П.Т. Саблук, А.В. Чупіс, С.І. Кручок, О.Т. Лозовий В.Я. Месель-Веселяк та ін. Для більш ефективного вивчення і запровадження розвитку іпотеки земель в Україні необхідно поєднати зарубіжний досвід із вітчизняною практикою, оскільки аналіз сучасних проблем формування ринку земель іпотечного кредитування через земельні банки є аналогічним з тими, які відбувалися у 1860–1917 рр. Існування земельного банку є вкрай актуальним за умови прозорості і дотримання законності щодо його функцій та важелів впливу. Дослідженням цього питання займається Л.М. Перович.

У монографії С.І. Кручка [1, с. 280] вивчено і проаналізовано досвід зарубіжного іпотечного кредитування і можливостей його використання в Україні з урахуванням національних особливостей.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в розкритті проблем, що існують в системі іпотечного кредитування, та наданні пропозицій щодо врегулювання іпотечного кредитування, які сформувалися в сучасних земельних ринкових відносинах та економіці в цілому.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Розвиток економіки країни залежний від перетворень, що відбуваються в країні, і зокрема земельних.

Світовий досвід вказує на те, що за системним розвитком приватної власності набуває розвитку ринок обміну правами власності, де зростає вартість використання ресурсів, які зумовлюють їх раціональний розподіл. Цим змінам можна надати стратегічної пріоритетності за умов інституціонального забезпечення на ринкових засадах за наявності якомога більше інституціональних гравців. Найбільше сільськогосподарське землекористування проявляється в аграрному бізнесі.

Процес реформ відбувся, утворився власник, який повинен стати головною ланкою розвитку товарно-грошових відносин та форм господарювання.

У ринковому середовищі економіки України важливою складовою повинно стати право, яке в реальності може як сприяти ринку, так і обмежувати його. Право в сільськогосподарському виробництві має не допустити монополії на форми господарювання, запобігти дискримінації щодо доступу до ринків сировини, збуту продукції тощо.

Потрібно відійти від планово-розподільчої системи та командних методів управління, які завзято відстоюють ортодокси; спільне господарювання на правах власності має стати основою нової політики розвитку не тільки земельної, а й аграрної реформи загалом. Вкладення грошових потоків (зокрема й іноземних) у різні галузі країни засвідчує високу економічну стабільність країни. Отже, інвестиційний процес залежить від політичної, законодавчої, економічної, стабільності політики держави.

Очікувані темпи зростання економіки визначатимуться такими складовими, як інноваційний шлях розвитку, висока інвестиційна активність, формування нового технологічного укладу, екологізація

екологічного розвитку. Для удосконалення методики інноваційно-інвестиційної привабливості земельних ресурсів ми пропонуємо комплексне поєднання юридичних, економічних та організаційних підходів [2, с. 30–32]. Основними напрямками економічного зростання і структурної модернізації будуть інноваційний, інвестиційний, екологічний.

З юридичного погляду, необхідно: обґрунтувати правову базу земельної власності, забезпечити законодавчі гарантії збереження і зміцнення права власності на землю юридичних осіб і громадян, вирішити проблеми земельного обігу, посилити відповідальність за вирішення екологічних проблем землекористування, розвинути іпотечні банки.

Іпотечні кредити є невід'ємною складовою функціонування форм власності, які здатні удосконалити ринок землі як інституційну систему, через яку здійснюються всі види діяльності, пов'язані з передачею прав на земельні ділянки [3, с. 10–15].

Наразі потрібно вдосконалити методику іпотечного кредитування, а саме повернутися до виправданих у минулому механізмів застави землі (іпотечного кредитування) з урахуванням їх гнучкості у фінансовій діяльності.

Особливостями іпотечного кредитування повинна бути: прозорість механізмів, детальність і різнобічність даних оцінок кредитоспроможності позичальників, адаптація банківських умов до вимог клієнтів, надання кредиту незалежно від умов ведення господарства, обслуговування великих і малих землевласників, надання кредитів під надійні гарантії, дуже низькі відсоткові ставки та довгостроковий термін кредитування.

Розвиток ринкових перетворень як в сільському господарстві, так і в земельних відносинах по всій країні неможливий без удосконалення всіх елементів ринкової системи, зокрема іпотечного кредитування, оскільки зумовлюють постійну потребу суб'єктів господарювання у довгострокових кредитних ресурсах.

Земля поряд з іншими виробничими факторами повинна активно включатися в економічний оборот із запровадженням земельної іпотеки.

Досягнення балансу інтересів суспільства і конкретного власника чи землекористувача дозволяє судити про раціональне використання відповідних земель. Значною мірою досягнення такого балансу сприяє поєднанню в одній особі функцій користувача ділянки, що об'єктивно прагне інтенсифікувати використання землі й одержати при цьому максимальну вигоду, і його власника, що прагне у свою чергу зберегти корисні властивості своєї ділянки.

У сучасних земельних відносинах оренду землі слід розглядати як площину щодо розширення розмірів землекористування як для існуючих, так і для нових господарських структур, які ще не володіють землею у достатній кількості, що спричинить залучення земельних угідь до сільськогосподарського виробництва.

Оренда внутрішньо дуже суперечлива, що зумовлено протиріччям прав власника землі та її орендаря, а також є межею правового впливу держави на орендні відносини [4, с. 56–62]. Це передусім стосується терміну оренди, який власник намагається скоротити, а орендар – збільшити, щоб мати змогу окупити витрати на збереження родючості землі за інтенсифікації виробництва. З цієї позиції особливе значення надається довгостроковій оренді з правом успадкування та викупу, тобто наступному переходу землі у приватну власність. Приватна власність та довгострокова оренда, які існують у бага-

тьох розвинених країнах світу, не підтвердили тези про «хижацьке» відношення до природних ресурсів, зокрема й землі, в умовах приватновласницького землеволодіння. А націоналізація землі та її «нічийність» у нашій країні не зумовили покращення земельного фонду.

Оренда землі відіграє провідну роль у формуванні інноваційного шляху розвитку української економіки. Інвестиції у сільське господарство (основний напрямок ведення господарства в країні) безпосередньо залежатимуть від земельних відносин, що нині склалися. Проте оренда земель – це складний економічний механізм, який слід розглядати, з одного боку, як користування чужою власністю, а з іншого, – як одержання коштів за користування своїм майном і повернення його у належному стані. І це підтверджує Закон України «Про оренду землі», де оренда – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для здійснення підприємницької та інших видів діяльності.

Слід зауважити, що оренда на нинішній момент розвитку земельних відносин має ряд негативних позицій:

- короткостроковий характер (4–5 років) – перешкоджає капіталовкладенням у довгострокове поліпшення землі, покращення якості ґрунтового покриву, дотримання агроекологічних умов виробництва, тому такі відносини не можна вважати позитивним;

- затримка у виплаті орендної плати через ряд причин: збитковість господарств та банкрутство. У господарствах земля майже не обробляється, а договори оренди не розірвані, тому у звітності їх можна не враховувати тільки після рішення суду про ліквідацію юридичної особи, коли вимоги, незадоволені за недостатньою кількістю майна, вважаються погашеними;

- форс-мажорні обставини (погодні та природно-кліматичні умови), наслідки яких повинні бути прописані в договорах оренди або орендар не є відповідальним, тоді у звітності (на кінець року) такі господарства не враховуються, чи передбачається виплата в наступні роки.

Усунення цих суттєвих проблем дасть змогу внести земельний ринок у правове поле, чим відкриється шлях до розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності як іноземних інвестицій, так і внутрішніх.

Забезпечення раціонального землекористування є новим перспективним напрямом інституціонального устрою землегосподарських комплексів, що повністю збігається з інноваційним шляхом розвитку української економіки. Відсутність кластерного підходу до землегосподарського бізнесу призводить до збільшення трансакційних витрат, недостатнього використання інновацій та інвестицій.

Сьогодні існують три актуальні стратегії інвестицій у сільськогосподарські землі:

- перший тип інвесторів купує землі, здає в оренду, отримує прибуток у вигляді орендної плати (розвинені ринки);

- другий – отримує землі під контроль (власність або довгострокова оренда), створює на цій території керівну компанію, що здійснює землегосподарські операції (ринок Росії й України);

- третій тип – інвестор бере в оренду землю, але всі операції проводяться по аутсорсингу за допомогою інституціональних інвесторів, бізнес-ангелів (широко представлені на ринку Аргентини), але при цьому вимагається розвинений ринок контрактних

послуг та правомірностей щодо земельних ресурсів.

Перехід до нової економічної системи, заснованої на вільнонайманій праці та особистій свободі товаровиробника, викликав необхідність реорганізації й пристосування до нових умов фінансово-кредитної системи.

Практика щодо надання кредиту під заставу з метою активізації сільськогосподарської діяльності вже існувала у 80-роках XIX ст., і кредити надавали Дворянський земельний і Селянський поземельний банки. Вже на той час в таких банках існувала прозорість механізмів іпотечного кредитування. Специфіка роботи цих банків полягала в детальності й різнобічності даних оцінки кредитоспроможності позичальника.

Якщо повернутися в історію, то однією з особливостей Дворянського земельного банку була вигідність умов надання кредиту для клієнтів. Так, у 1885 р. спочатку було встановлено два можливих терміни позичок: 3,67 і 48,8 року, при цьому вартість кредиту не перевищувала 60% від вартості запропонованого в заставу маєтку, а клієнт залежно від терміну кредиту зобов'язувався щорічно сплачувати 5,75 або 6,25%. При порушенні термінів погашення кредиту протягом перших двох місяців стягувалася пеня в розмірі 0,5% за місяць, а у разі відсутності необхідних платежів протягом шести місяців маєток мав продаватися з публічних торгів. Проте більшість великих землевласників були нездатні ефективно використовувати кошти, що змушувало банки пристосовуватись до вимог клієнтів – видачі кредитів готівкою зі збільшенням термінів надання кредитів від 11 до 66,6 року. Такий довгостроковий кредит характеризувався своєю вигідністю і щодо відсоткової ставки, яка становила 4,5%. Ці умови кредитування були вигідні як для банку, так і для клієнтів.

Ще однією особливістю Дворянського земельного банку було надання кредитів незалежно від характеру ведення господарства. Вже на той час банк зменшував ставки оподаткування, надавав пільгові короткострокові і довгострокові кредити, відстрочки та списував частину боргів, можливість користування державною системою кредитування, створивши тим самим економічну допомогу держави великим землевласникам за умови вільного ринку. Проте, попри майже ідеальні економічні умови, була відсутня зацікавленість найманих працівників у високопродуктивній праці. І саме ця помилка повторюється на нинішньому етапі розвитку іпотечного кредитування в економіці землекористування.

Виправивши ці помилки, Селянський поземельний банк полегшив селянам купівлю землі, встановивши 8-відсоткову річну ставку при терміні кредитування від 24,5 або 34,5 років. У подальшому відсоткові ставки могли змінюватися: 13 років – 11,5% річних, а на 51,9 років – 6% [5; 6]. За відсоткові ставки банк мав право скуповувати поміщицькі маєтки з метою їх перепродажу селянам. Актуальним було те, що до повного погашення позичальником боргу банк забороняв укладати орендний договір, відчувувати об'єкти нерухомості із заставленої ділянки.

Ідею створення земельного (іпотечного) банку саме через необхідність розвитку та реформування в Україні інституту права володіння та використання земельних ресурсів підтверджує світовий досвід. США є однією з країн, в якій бездоганно діє інститут права, де захист інтересів виробника і споживача перебуває у правовому полі на державному рівні.

У США існують земельні іпотечні банки (фермерського кредиту), є кооперативні кредитні інститути, що входять в основному у федеральну систему фермерського кредиту. Це 12 кооперативних іпотечних банків, які здійснюють кредитування фермерів, фермерських асоціацій і сільськогосподарських кооперативів. Головна мета федеральних іпотечних установ полягає в тому, щоб надавати кредити в сільське господарство і житлове будівництво, забезпечуючи соціально-економічне обслуговування найбільш делікатних сфер економіки, тобто менш заможних верств населення. При цьому система земельного права побудована країною таким чином, що землі сільськогосподарського призначення, які знаходяться у віданні федеральних фондів, надаються підприємцям в оренду, а кредит на фінансування фермерського проекту надається кооперативним іпотечним банком.

Унікальним є Земельний банк Портленду (США), який було створено в 1999 р. Капіталом банку стали близько 300 відкритих ділянок земель, які були розглянуті, оцінені і передані банку в капітал протягом 2000–2003 рр. Сенс цієї операції передбачав збереження цілісності міста та цільового використання муніципальних земель, а також розвиток його інфраструктури шляхом «монетизації» земельних активів.

Вперше специфічні фінансові іпотечні (земельні) інститути з'явилися у Західній Європі наприкінці XVIII ст.

Щодо Німеччини, як однієї із найбільш розвинених країн старої Європи, то на сьогодні немає потреби в такому банку через відповідну еволюцію земельного права та власності. Особливий розвиток вони отримали в Німеччині, де перший іпотечний земельний банк був створений у 1770 р. Це був державний іпотечний банк з грошовим капіталом, який здійснював фінансову підтримку в основному великих поміщицьких господарств. Методом залучення грошових коштів такого банку були випуски закладних паперів. У подальшому своєю розвитку державні іпотечні (земельні) банки Німеччини, яких нараховувалось близько 15, в XIX і XX ст. стали обслуговувати не тільки великі поміщицькі господарства, а й дрібні селянські господарства.

Варто звернути увагу і перейняти досвід функціонування земельного банку ПАР (100% державний банк, зареєстровано 1912 р.!!!), який є визначним у сільськогосподарської галузі, та яким керує уряд, який наділив його мандатом на надання фінансових послуг в комерційному секторі сільського господарства та агробізнесу. Банк розробив нові, відповідним чином сконструйовані фінансові продукти, які полегшили доступ до фінансування нових учасників сільськогосподарського виробництва передусім з числа незаможних громадян. Сьогодні банк є фінансовою установою південноафриканського розвитку, яка служить усім фермерам в рівній мірі. Як свою місію банк здійснює:

- розробку та надання відповідних фінансових продуктів для комерційної діяльності та розвитку клієнтів;
- залучення приватних інвестицій в сектор сільського господарства з метою розвитку партнерських відносин з посередниками з кредитування;
- розробку методів фінансування з високим ризиком сільського господарства і нових сфер бізнесу;
- підтримку програм Міністерства земельних справ і сільського господарства шляхом поєднання продуктів банку з цими програмами;
- сприяння розвитку сільських районів шляхом зв'язування з державними структурами.



Ці завдання передбачають перерозподіл землі сільськогосподарського розвитку (LRAD), сільськогосподарський сектор і план комплексного сталого розвитку урядових стратегій сільських районів (ISRDS). Земельний банк надає кредитні кошти для бізнесу своїм клієнтам. Як установа з фінансування розвитку, банк також постійно шукає шляхи підтримки фермерів та сприяння їх розвитку, не зосереджуючись тільки на прибутку як основному мотиві.

Отже, для формування інституту права, земельний банк як і в минулому, так і на даному етапі земельних перетворень, є актуальним та необхідним. Саме через земельний банк у країні виведуться тіньові схеми щодо руху земель різного призначення, а сільськогосподарського в першу чергу.

Слід зазначити, що з кожним роком все більше земель повертається у власність громад, серед яких земельні частки (паї), через відсутність змоги їх обробити, і саме вони повинні складати первинний капітал земельного банку. Прийняття рішення про скасування земельного банку є недоцільним, оскільки використання земель різного функціонального призначення набуде тіньового характеру як на ринку, так і щодо їх цільового використання. Набагато складнішою постає проблема організації раціонального використання та охорони земель, особливо сільськогосподарського призначення, оскільки вже на сьогодні багато земель не обробляються, при чому не перший рік. Ці землі заростають чагарниками і контроль за їх цільовим використанням (сільськогосподарські угіддя) відсутній.

Нині важливим для покращення економічного клімату в земельних відносинах є повернення до виправданих в минулому механізмів застави землі (іпотечного кредитування) з врахуванням їх гнучкості у фінансовій діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Особливостями іпотечних банків були і залишаються: прозорість механізмів іпотечного кредитування, детальність і різнобічність даних оцінки кредито-

спроможності позичальників, адаптація банківських умов до умов до вимог клієнтів, надання кредиту незалежно від умов ведення господарства, обслуговування великих і малих землевласників, надання кредитів під надійні гарантії, дуже низькі відсоткові ставки та довгостроковий термін кредитування.

Проблеми, що існують в системі іпотечного кредитування збігаються з проблемами, які існували в 1860–1917 рр. Вищезазначені особливості можуть вирішити ті проблеми, які існують нині у банківській системі.

Для покращення економічного клімату в земельних відносинах, право на оренду земельних ділянок повинно зайняти провідне місце у розвитку іпотечних кредитів і формуванні земельного ринку в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспектива розвитку в Україні / С.І. Кручок. – К. : Урожай, 2003. – 280 с.
2. Музика Н.М. Організація використання земель із врахуванням природних і антропогенних територій Тернопільської області / Н.М. Музика // Матеріали II Всеукраїнської заочної наукової конференції [«Актуальні питання сучасної економіки»], (Умань, 20–21 січня 2011 р.). Ч. 2. – Умань : Сочінський, 2011. – С. 30–32.
3. Кресникова Н.И. Механізми функціонування земельного ринка / Н.И. Кресникова // Земельный вестник России. – 2003. – № 3. – С. 10–15.
4. Онищенко О.С. Особливості сучасних земельних відносин в Україні / О.С. Онищенко // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 56–62.
5. Отчеты Крестьянского поземельного банка за 1883–1916 гг. – Спб., 1884–1917.
6. Отчеты Государственного Дворянского земельного банка за 1886–1915 гг. – Спб., 1887–1916.
7. Ковалишин О.Ф. Оренда землі як регулятор у створенні земельного ринку / О.Ф. Ковалишин, Н.М. Музика // Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2007. – № 14(2) – С. 263–266. – (Серія «Економіка АПК»).

УДК 338.4

**Хижняк В.О.***кандидат економічних наук, доцент,  
Інститут законодавства Верховної Ради України***ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ  
ЗА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІМПОРТОВАНИЙ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ У ВІТЧИЗНЯНИЙ ПРОСТІР**

В публікації проаналізовано зарубіжний досвід щодо організації та здійснення державного контролю за реалізацією імпортованих товарів кінцевого споживання, сучасний стан і підходи до реформування цієї сфери в Україні відповідно до вимог Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

**Ключові слова:** ринковий нагляд, захист прав споживачів, реформування, державна споживча політика.

В публикации проанализирован зарубежный опыт по организации и осуществлению государственного контроля за реализацией импортных товаров конечного потребления, нынешнее состояние и подходы к реформированию этой сферы в Украине в соответствии с требованиями Мировой организации торговли и Европейского Союза.

**Ключевые слова:** рыночный надзор, защита прав потребителей, реформирование, государственная потребительская политика.

In the article examines the international experience in organization and implementation of state control over the sale of imported consumer goods, the current status and approaches to reform in Ukraine in this sphere in accordance with WTO requirements and EU.

**Keywords:** market surveillance, consumer protection, reforming.

**Постановка проблеми.** У нашому сьогоденні кожна людина є споживачем товарів, робіт та послуг для задоволення своїх особистих потреб та забезпечення належного рівня життя. Виходячи зі змісту принципу про те, що людина, її життя, здоров'я і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю, права споживача належать до найголовніших соціальних прав, захист яких покладається на державу. Саме тому, питання державного контролю за реалізацією споживчих товарів є актуальним та своєчасним у мовах ринкових трансформацій вітчизняного простору.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вдосконаленню системи технічного регулювання і державного ринкового нагляду за якістю та безпечністю продукції присвячені роботи вітчизняних науковців, зокрема: В. Нанівської, В. Грабовського, М. Бороди, Л. Віткіна, В. Захожая, В. Мандибури, І. Гришовой, С. Герасимова [1-7]. Отримані ними результати дозволяють сформулювати різноманітність підходів до врегулювання на державному рівні системи контролю за реалізацією продукції кінцевого споживання.

**Мета дослідження** полягає у вивченні світового досвіду в сфері державного контролю за реалізацією імпортованих споживчих товарів та науковому обґрунтуванні дієвих його принципів та методів з метою імплементації у вітчизняний простір.

**Виклад основних результатів дослідження.** Міжнародні та національні практики контролю за реалізацією продукції та захисту прав споживачів базуються на визнаних в усьому світі принципах і засадах, дотримання яких гарантує країнам успішне інтегрування до спільної системи цінностей – прав людини на якісне та безпечне споживання, а також виявлення громадської активності споживача, що безумовно має підтримуватися політикою держави.

Існуюча система державного нагляду за реалізацією продукцією і захистом прав споживачів в Україні недосконала і не відповідає вимогам суспільства. Ситуація ускладнена нерациональною трансформацією системи стандартизації, яка є основою забезпечення якості товарів, робіт та послуг. Незадовільний стан споживчого ринку, відсутність належного забезпечення гарантій безпечності та якості товарів і

послуг сприяють зростанню соціального напруження в суспільстві та стримують економічне зростання України в цілому.

На відміну від України країни з демократичними цивілізованими ринковими відносинами вболівають за споживчу безпеку постійно і цілеспрямовано. Для них питання захисту прав споживачів і якості життя визначаються пріоритетними питаннями національної безпеки і знаходяться в об'єктиві економічних інтересів держави, суспільства і громадян. Показовим у цьому сенсі є приклад масштабної компанії проти засилля китайських підробок «брендових» торговельних марок і фальсифікованої продукції, що була проведена в деяких європейських країнах. Не можливо не пригадати більш «яскравий» приклад боротьби з недобросовісним бізнесом у Китаї, коли в справі про отруєння сотень тисяч китайських дітей токсичною речовиною меланіном, за рішенням суду двоє обвинувачені бізнесмени отримали вищу міру покарання, ще двоє – довічне ув'язнення.

Якщо не приймати до уваги такі, з європейської точки зору, здавалося б, не гуманні методи, то спробуємо звернутися до більш цивілізованого досвіду європейських і світових країн.

Так, головна роль у здійсненні контролю у сфері зовнішньої торгівлі **Німеччини** належить Федеральній службі економіки та експортного контролю. З низки спеціальних питань відповідною компетенцією наділені також Міністерство економіки та праці, Міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів, Міністерство транспорту, будівництва та житла, Міністерство фінансів ФРН, а також Німецький центральний банк. До числа компетентних органів з питань видачі дозволів (ліцензій) на здійснення експортних/імпорتنних операцій, згідно із Законом ФРН «Про зовнішньоекономічну діяльність», належать Міністерство економіки та технологій, Міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів, Міністерство фінансів ФРН, а також Німецький центральний банк. Ліцензії можуть бути разовими або генеральними.

Закон ФРН про митне управління доповнює та конкретизує норми митного законодавства ЄС, зокрема

визначає систему організації митних органів, їх компетенцію, а також систему контролю й обліку переміщення товарів. Закон покладає на Митну службу, яка підпорядковується Міністерству фінансів ФРН, не тільки фіскальні завдання, а й контрольні повноваження в сфері застосування імпортно-експортних операцій і заборон, функцію державного регулювання внутрішнього ринку та забезпечення виконання санітарно-ветеринарних вимог.

Товари, що ввозяться на територію ФРН (ЄС) для внутрішнього використання з країн, що не є членами ЄС, протягом встановлених термінів підлягають відповідному митному оформленню.

З метою розвантаження прикордонних митниць, митні процедури здійснюються, як правило, на внутрішніх митницях із попереднім виконанням передбачених митних процедур на прикордонних митницях. Після здійснення передбачених процедур на прикордонних митницях, товари/вантажі перебувають під митним режимом внутрішнього транзиту ЄС, метою якого є транспортування вантажу від прикордонної до внутрішньої митниці. На внутрішній митниці здійснюється процедура переведення товарів у вільний обіг, що, зокрема, передбачає:

- подання митної декларації, у т.ч. необхідних документів (рахунки, транспортна документація);
- прийняття митної декларації відповідною митницею;
- перевірка документації і товару (огляд, контроль), підготовка митницею відповідного висновку щодо результатів контролю;
- нарахування ввізного мита та, у разі потреби, встановлення терміну платежу.

Після здійснення відповідних платежів товари переводяться у режим вільного обігу.

При цьому, крім дотримання митного права та у залежності від виду товару, враховуються також такі фактори, як право у сфері регулювання ринкових відносин, правові питання, пов'язані із походженням товарів і наданням преференцій, зовнішньоекономічне право, законодавство щодо охорони здоров'я тощо.

В ЄС для визначення вартості імпортованих товарів застосовується "Кодекс ГАТТ з визначення митної вартості". За цим кодексом для визначення вартості товарів застосовується ступенева система. Для визначення розміру мита першочергово береться до уваги вартість товару відповідно до угоди, на підставі якої ввозиться товар. Якщо вартість не можливо визначити, застосовується "метод оцінки однорідних товарів". Всього таких методів шість: за вартістю товару відповідно до контракту, за вартістю угоди з однорідними товарами, на підставі відрахування вартості, на підставі складання вартості, на підставі так званої заключної оціночної вартості.

У разі заниження продавцем вартості товару, наприклад з метою ухилення від сплати мита, відповідно до ст.32 ГАТТ, до заниженої вартості додається різниця між об'єктивною ціною, яка визначається відповідно до згаданих методів, і зазначеної в угоді ціною.

Відтак, питання митно-тарифної політики належить до компетенції Міністерства економіки та технологій ФРН, яке зобов'язане узгоджувати її з відповідними органами ЄС. Питання внутрішнього контролю за ввезенням та реалізацією споживчих товарів, імпортованих з третіх країн, входить до компетенції Міністерства фінансів ФРН, в структуру якого входить Митна служба.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють питання контролю за реалізацією спо-

живчих товарів у Франції є: Міжнародний Договір ЄС та його додаткові регламенти; Митний кодекс Франції; Торговельний кодекс Франції (у частині конкурентного права); Кодекс споживання Франції; Кодекс приватноправових угод, які укладаються державними установами; положення Кодексу охорони здоров'я Франції, Кодекс соціального захисту Франції; Кодекс охорони праці Франції, Кодекс будівництва Франції, Кодекс інтелектуальної власності Франції.

Загальні норми щодо обігу товарів на ринку ЄС та внутрішніх ринках країн-членів ЄС містяться в Директиві ЄС «Новий Підхід» (Directive "Nouvelle Approche"), яка була прийнята Європейською Комісією у 1985 році та базується на наступних принципах:

- націоналізація національного законодавства країн-членів ЄС спрямована на дотримання особливих норм безпеки;
- лише та продукція та товари, які відповідають особливим нормам безпеки, можуть бути введені на ринок та вільно циркулювати в ЄС;
- європейські установи з питань норм визначають технічну специфікацію виготовлення товарів у відповідності до європейських норм;
- технічна специфікація не є обов'язковою нормою з урахуванням того, що виробник особисто обирає технічні засоби, які гарантують особливі вимоги до виробництва продукції;
- уповноважені адміністративні установи визначають відповідність продукції та товарів до особливих норм, які встановлені Директивою.

Одним із основних елементів імplementації цієї Директиви є посилення заходів за ринками та їх координація у контексті виробничо-споживчого ланцюга (обов'язкова ідентифікація виробника, товару, зберігання інформації щодо дистриб'юторів товару, отримання відповідних дозволів в ЄС).

Взаємодія та співробітництво щодо реалізації товарів на внутрішніх ринках здійснюється через європейську електронну інформаційну систему RAPEX, яка стосується всіх небезпечних товарів широкого вжитку за виключенням продуктів харчування, фармацевтичних продуктів та медичних препаратів. Ця система дозволяє країнам-членам та Європейській Комісії швидко обмінюватися інформацією щодо заходів, які приймаються у зв'язку з обмеженням, або унеможливленням реалізації чи використання товарів, які можуть являти небезпеку для здоров'я та безпеки споживачів. Система RAPEX охоплює всю інформацію про товар, який викликає зацікавленість, його потенційну небезпеку та заходи, які були прийняті країною на основі цього повідомлення.

Генеральна дирекція митниць та непрямих податків (Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI)) та Генеральна дирекція конкуренції, споживання та протидії контрабанді (Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF)) є уповноваженими органами, які здійснюють контроль у Франції за реалізацією споживчих товарів.

Контроль за рухом товару починається на етапі його оформлення. Імпортер звертається із відповід-

ною заявою до митних органів (підрозділи Генеральної дирекції митниць та непрямих податків), які, на основі представлених документів про товар, здійснюють його перевірку на відповідність нормам національного законодавства та регламентам ЄС. У разі схвалення митними органами рішення про дозвіл на імпортування Франції зазначеного товару, ними видається відповідний сертифікат якості товару. Якщо під час перевірки товару на предмет відповідності нормам ЄС виникають певні сумніви щодо його якості, митні органи можуть запросити для додаткової перевірки пробну партію товару, яка буде досліджена у відповідних лабораторіях, які функціонують під юрисдикцією Генеральної дирекції з конкуренції, споживання та протидії контрабанді.

Уповноважені служби Генеральної дирекції конкуренції, споживання та протидії контрабанді відслідковують весь цикл щодо продуктових, харчових та промислових товарів (виробництво, імпортування, розповсюдження).

Найбільш посилена робота фахівців Дирекції здійснюється в сферах, пов'язаних із ризиком наявності пестицидів в продуктах рослинного походження, шкідливих речовин в іграшках та товарах, призначених для догляду за немовлятами, спортивною діяльністю, розваг.

Діяльність з питань якості та безпеки товарів на ринку Франції, в т.ч. імпортованих, у більшості випадків пов'язана із лабораторною експертизою Генеральної дирекції конкуренції, споживання та протидії контрабанді (підрозділ Загального управління та Митниці), яка здійснюється за наступними основними принципами:

- проведення аналізів та експертизи товарів;
- наукова та технічна підтримка;
- проведення додаткових досліджень.

Генеральна дирекція митниць та непрямих податків та Генеральна дирекція конкуренції, споживання та протидії контрабанді здійснюють спільний контроль за рухом та реалізацією імпортованих товарів та можуть проводити відповідні чисельні дослідження та перевірку товару у випадку отримання інформації щодо його невідповідності нормам якості. У разі підтвердження такої інформації – товар вилучається із обігу та утилізується. Стосовно суб'єктів, дії яких призвели до реалізації неякісного товару споживачам, застосовуються, в залежності від наслідків таких дій, відповідні санкції адміністративного та кримінального характеру.

В зв'язку з тим, що Туреччина є членом СОР, а з 1 січня 1996 року вона вступила до Митного союзу ЄС, законодавство країни у сфері стандартизації стосовно експорту і імпорту товарів в основному відповідає вимогам ЄС та принципам СОР. З метою імплементації зазначених норм у 1995 році у Туреччині було прийнято закон щодо адаптації національного законодавства у сфері стандартизації до норм законодавства ЄС. На даний час на турецьких митницях функціонує три ступені контролю за товарами, які ввозяться на митну територію: «зелений», «жовтий» та «червоний».

У разі надходження товарів із країн ЄС, а також їх імпорту найбільш відомими та авторитетними турецькими компаніями («ВЕКО», «VESTEL», «ARCHELIK» тощо) митниці дозволяють їх ввезення без попереднього контролю товарів і перевірки супроводжуваних документів («зелена лінія»). У разі ввезення товарів по «червоній лінії» митниця здійснює ґрунтовну перевірку супроводжуваних документів і товарів.

Згідно із Законом Туреччини «Про митні органи», після перетину імпортованим товаром митного кордону країни співробітникам митниці надається дві доби для прийняття рішення стосовно подальшого режиму перебування товару в Туреччині (транзит, реекспорт, вільне використання, переробка під контролем, митний склад тощо).

Сьогодні діє наступна модель турецького законодавства у сфері стандартизації. У відповідності до вищезгаданого закону, 24 січня 1995 року Уряд Туреччини прийняв постанову, якою затвердив режим технічного регулювання та стандартизації у зовнішній торгівлі. Ця постанова набрала чинності 8 січня 1996 року.

Крім того, Турецький інститут стандартизації (ТІС), Міністерство сільського господарства та сільських справ, Міністерство охорони здоров'я та Міністерство охорони навколишнього середовища на виконання зазначеного рішення Уряду Туреччини видали свої, так звані «комюніке», в яких виклали список конкретних товарів із описами вимог до них. «Комюніке» видаються зазначеними державними інституціями щорічно перед початком нового року. Крім того, з метою оперативного інформування або роз'яснення окремих змін до тих або інших стандартів видаються ще спеціальні «циркуляри». У зв'язку з тим, що ЄС вносить зміни до окремих стандартів щороку, то ТІС також змушений вносити відповідні зміни до своїх стандартів та їх описів.

Слід зазначити, що у частині, яка стосується діяльності сертифікації експортних та імпортованих промислових товарів (крім харчових продуктів та товарів медичного призначення), ТІС підпорядкований Підсекретаріату з питань зовнішньої торгівлі при Апараті Прем'єр-міністра Туреччини.

Всі промислові товари в Туреччині підлягають перевірці на відповідність вимогам стандартів. Перевірка цих товарів, як вітчизняних, так і імпортованих здійснюється лише ТІС.

У ході перевірки товарів ТІС встановлює відповідність їх показників стандартам, які вписані у «комюніке» на поточний рік. Якщо промислові товари, які імпортуються, мають сертифікати на відповідність міжнародним стандартам (ISO, CEN, IEC, CENELEC, ETSI), то перевірка може здійснюватися на відповідність цим стандартам.

У разі імпорту товарів, які сертифіковані відповідно до стандартів ЄС («СЕ», «Е») і вільно поширюються в ЄС, такі товари не перевіряються, а лише перевіряється їх сертифікат на наявність його технічних вимог у базі даних ТІС.

У разі необхідності проведення сертифікації товару в Туреччині імпортер зобов'язаний подати до органу сертифікації зразки продукції разом із відповідними документами, зазначенням товарного коду, хімічного складу тощо. Сертифікація здійснюється протягом 10-12 днів (у залежності від складності випробування, термінів зберігання товару тощо).

Стандарти на такі товари, як легкові автомобілі та побутова техніка, включають вимоги не лише до їх кінцевих показників, але й технічні умови виготовлення. Тобто, застосовуються правила СОР. Крім того, імпортер повинен створити систему технічного обслуговування товару, яка охоплювала б не менше двох третин території країни. При цьому система обслуговування повинна також відповідати встановленим у Туреччині стандартам.

Згідно з законодавством Японії будь-яка імпортована до країни продукція підлягає відповідній перевірці і не може бути реалізована в Японії без серти-

фікації відповідності згідно встановлених норм, які розподіляються на дві категорії: технічні регламенти (або обов'язкові стандарти) та необов'язкові добровільні стандарти. Оцінку відповідності споживчих товарів в Японії здійснюють Національний інститут технології і оцінки (NITE) та Національний інститут передової промислової науки і технологій (AIST), за зверненням Міністерства економіки, торгівлі та промисловості Японії на основі апікаційної заяви постачальника, виробника або імпортера товару, що підлягає оцінці.

Державним органом Японії, що відповідає за стандартизацію продукції є Комітет промислових стандартів Японії (надалі - Комітет) (Japanese Industrial Standards Committee), який виступає дорадчим органом Міністерства економіки, торгівлі і промисловості Японії (METI) та відповідає за стандартизацію більш ніж 600 різних промислових товарів. Всього нараховується більш ніж 8 500 стандартів. Комітет включає в себе багато національних комітетів із стандартизації різних промислових товарів та відіграє значну роль у встановленні стандартів в Японії. Завданням Комітету є створення і підтримка регіональних комітетів промислових стандартів, управління процесами акредитації та сертифікації товарів, участь у розробці міжнародних стандартів, а також розвиток технічної інфраструктури стандартизації. Починаючи з 1996 року Комітет проводить регулярний обмін інформацією з європейськими партнерами в рамках Європейської регіональної організації зі стандартизації в галузі електротехніки (CELELEC).

Будь-яка особа, що займається виробництвом, імпортом, або продажем електрообутової техніки в Японії, не має права здійснювати її продаж без наявності відповідного маркування продукції. Маркування продукції здійснюється після підтвердження відповідності електрообутової техніки діючим технічним стандартам. Наклеювання етикеток на товари, що поставляються до Японії в якості обов'язкового або добровільного знаку якості, потребує попереднього затвердження типу продукту і, у разі необхідності, фабричної інспекції контролю за якістю.

Закони Японії («Закон про електроприлади та безпеку матеріалів», «Закон з безпеки товарів», «Цивільний Кодекс») вимагають, щоб всі імпортовані товари і транспортні документи містили в собі розгорнуту інформацію щодо таких товарів. Законодавство Японії також передбачає обов'язкову наявність етикеток для електрообутової техніки та інших побутових і споживчих товарів.

Згідно з нормами «Закону про електроприлади та безпеку матеріалів», METI може уповноважувати своїх представників на проведення перевірки офісів, заводів, робочих місць, магазинів та складів, осіб зайнятих у виробництві, імпорті або продажі електрообутової техніки, а також можуть отримати доступ до перевірки продукції, будь-яких необхідних документів на продукцію, або отримувати відповіді на свої запитання з боку осіб, зацікавлених в отриманні дозволу на реалізацію продукції. У разі виявлення продукції, яка може завдати шкоду людині або створити небезпеку при її використанні, з метою попередження її розповсюдження, така продукція підлягає забороні до реалізації на території Японії.

Перед отриманням дозволу на реалізацію електрообутової техніки постачальник, виробник або

імпортер зазначеної продукції має пройти оцінку відповідності для кожної класифікації електрообутової техніки згідно положення METI «Про класифікацію електроприладів і матеріалів».

У випадку отримання відповідного схвалення від METI щодо відповідності продукції встановленим нормам згідно її класифікації, постачальник, виробник або імпортер продукції має сплатити відповідні збори до бюджету, які розраховується на основі фактичних витрат Міністерства на розгляд питання. Також, інформація про реєстрацію продукції має бути оприлюднена METI в офіційному бюлетені Міністерства.

METI має надати дозвіл на реалізацію продукції будь-якій особі або компанії, яка надіслала запит щодо її реєстрації як продавця електрообутової техніки, у випадку, якщо продукція має схвалення Міжнародної організації з стандартизації та Міжнародної електротехнічної комісії, які підтверджують якість та оцінку відповідності встановленим стандартам продукції на міжнародному рівні.

**Висновки та пропозиції.** Сьогодні Україна стоїть на новому етапі реформування системи державного контролю і повинна будуватися таким чином, щоб, з одного боку, не перешкоджати розвитку бізнесу, а з іншого – захищати права громадян на безпеку та якість продукції. Крім того, з урахуванням кращих практик державного ринкового нагляду в країнах ЄС і світу, вважаємо, що мають бути визначені нові актуальні напрямки роботи, такі як: боротьба з контрафактними, контрабандними та фальсифікованими товарами. Від цих негативних явищ страждають не тільки споживачі, а й великий бізнес.

Одночасно, має бути втілений ефективний механізм особистої відповідальності виробника та продавця за реалізацію небезпечної продукції та нанесення шкоди громадянам.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Віткін Л.М. Удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю нехарчової продукції відповідно до європейських підходів / Л. Віткін // Стандартизація сертифікація якості. – 2012. – № 5. – С. 18-25.
2. Захожай В.Б. Управління якістю: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Б. Захожай, Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська, А.Ю. Чорний; за наук. ред. В.Б. Захожая. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. – 936 с.
3. Мандибура В.О. Особливості формування Інституту довіри в системі забезпечення якості споживання та захисту прав споживачів / В.О. Мандибура, С. Г. Батажок // Вісн. Ін-ту економіки та прогнозування. – 2009. – № [1]. – С. 69-73.
4. Гришова І.Ю. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3. – С. 13-22. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
5. Герасимова С.В. Узагальнення підходів до визначення консюмеризму як соціально-економічної категорії // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 76-79.
6. Грабовський В. Регіональна інтеграція України: технічні завдання / В. Грановський, В. Нанівська, М. Борода // В Україні: зб. Міжнародного центру перспективних досліджень. – № 12 (жовтень). – С. 2-17.
7. Нанівська В. Шість українських міфів / В. Нанівська // Європейські акценти. – 2010. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.icps.com.ua/files/articles/61/80/EF\\_11\\_2010\\_UKR.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/61/80/EF_11_2010_UKR.pdf)

## СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

**Бондар Ю.В.***аспірант кафедри фінансового аналізу і контролю  
Київського національного торговельно-економічного університету***ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І АУДИТУ**

Статтю присвячено питанням обліку і аудиту податкових витрат, становлення яких зумовлено особливостями податкової системи України. З метою розкриття напрямку дослідження, проведено глибокий аналіз нормативно-правового забезпечення цього питання. Розглянуто передумови становлення поняття «податкові витрати». Представлено результати зіставлення понять витрати та видатки.

**Ключові слова:** податкові витрати, облік, аудит, податкова система.

**Бондарь Ю.В. НАЛОГОВЫЕ РАСХОДЫ КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА И АУДИТА**

Статья посвящена вопросам учета и аудита налоговых расходов, становление которых обусловлено особенностями налоговой системы Украины. С целью раскрытия направления исследования, проведено глубинный анализ нормативно-правового обеспечения этого вопроса. Рассмотрены предпосылки становления понятия «налоговые расходы». Представлены результаты сопоставления понятий затраты и расходы.

**Ключевые слова:** налоговые расходы, учет, аудит, налоговая система.

**Bondar Yu.V. TAX EXPENDITURES AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND AUDITING**

The article is devoted to problems of tax expenditures accounting and auditing. The article presents an analysis of the legal provision regarding this issue. The author reveals the preconditions for the formation of the concept of "tax expenditures" as well. The results of a comparative analysis of the concepts of "costs" and "expenses" are presented.

**Keywords:** tax expenditures, accounting, auditing, tax system.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років спостерігається примусове перетворення бухгалтерського обліку, який відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», покликаний забезпечувати процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1]. Дані перетворення утворили з бухгалтерського обліку засіб тотального державного контролю і фінансового виснаження суб'єктів господарювання, як зазначав І. Чалий [2].

Проте бухгалтерський облік покликаний забезпечувати користувачів інформацією, яка в умовах трансформаційних перетворень економіки України стає все ціннішим економічним ресурсом. Використання в ринкових відносинах якісної, достовірної та повної інформації забезпечує підприємство перевагами у конкурентній боротьбі.

Програма реформування системи бухгалтерського обліку від 28.10.1998 р. із застосуванням міжнародних стандартів була впроваджена передусім для надання суб'єктам господарювання можливостей визначати межі та форми внутрішньогосподарського обліку, а також приведення системи бухгалтерського обліку у відповідність до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [3]. Дані завдання були визначені, як головні Програми реформування.

Враховуючи економічний стан України протягом останніх років державна влада для «українського прориву» потребувала економічних реформ. Так було впроваджено Програму економічних реформ на 2010–2014 рр. Відповідно, одним із стратегічних напрямків перетворень було формування режиму

максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України [4].

У програмі економічних реформ вказано, що однією з причин наявності проблем в податковій системі є значні розбіжності між податковим та бухгалтерським обліком.

Вирішуючи цю проблему, Верховна Рада України в 2010 р. прийняла Податковий кодекс України, на меті якого було, зокрема, усунення розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліком і створення ефективної податкової системи.

Як зазначає Л. Капаєва, «система оподаткування тим ефективніша, чим вона більш зручна як для того, хто сплачує податки, так і для того, хто здійснює контролюючі функції. Податкова система повинна забезпечувати раціональне співвідношення між інтересами держави в одержанні джерел для покриття державних витрат і інтересами платників у сплаті податку в такому розмірі, щоб це не суперечило їх особистим та виробничим інтересам та інтересам суспільства в цілому» [5, с. 106].

**Виклад основного матеріалу.** А. Сміт у роботі «Дослідження про природу та причини багатства народу» чітко охарактеризував основні принципи оподаткування, а саме: громадяни повинні ділитися з державою своїми доходами у певній пропорційності; податок, сума і спосіб платежу, термін сплати мають бути точно визначеними і зрозумілими; податок має бути стягнутий у найзручніший для платника час і спосіб; податки повинні сприяти розвитку підприємництва і забезпечувати лише насущні потреби держави [6].

Аналізуючи попередні твердження, можна зауважити, що сучасна податкова система України порушує ряд основних принципів щодо її ефективності в частині своєї зрозумілості і зручності. Проте про порушення принципів діяльності податкової системи можна стверджувати лише з практичного досвіду, оскільки в Податковому кодексі України в п.п. 4.1. зазначено його ґрунтування на ряді принципів, які б мали забезпечити високу ефективність податкової системи.

Оскільки сьогоднішні реалії вимагають підвищення ефективності податкової системи, Державна фіскальна служба України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробили проєкти Концепції реформування податкової системи. В основу кожної концепції покладено ідею скорочення податків. Кожна з концепцій містить свої конкретні недоліки та відповідні переваги. Проте жодна з концепцій в повному обсязі не забезпечує деструктивність податкової системи України та паритетність інтересів її суб'єктів.

Будь-яке підприємство не може існувати автономно від податкової системи, оскільки незалежно від форм власності воно є учасником податкових відносин. В результаті чого на будь-яке підприємство покладено податковий тягар, який проявляється не лише у кількості податків, обов'язкових платежів, розмірі відповідних ставок, а й у тому, що намагання зближити податковий і фінансовий облік призводить до симбіозу двох окремих систем обліку, кожна з яких в результаті втрачає свою методичну особливість.

Таким чином, твердження О. Кірша та І. Чалого, які датуються ще 2007 р., про те, що сама суть міжнародно-орієнтованого бухгалтерського обліку, покликано регулювати представлення фінансової інформації не внутрішнім, а зовнішнім користувачам за допомогою подання відповідних звітів перекручується [2]. Це твердження не втратило актуальності й до сьогодні.

Отже, в результаті наявних проблем в системі бухгалтерського обліку, зокрема в частині співвідношень між податковою системою, підприємства несуть додаткові витрати у вигляді податкових. Податкові витрати становлять новий об'єкт обліку.

Як зазначає А. Хмелевська, «об'єкти бухгалтерського обліку є дуже різноманітними. Це цілий комплекс процесів і операцій, пов'язаних з виробничою та фінансово-господарською діяльністю, збереженням майна, ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Без чітко визначених об'єктів неможлива реалізація предмета бухгалтерського обліку» [7]. Якщо продовжити думку, то без чіткого визначення предмета бухгалтерського обліку під сумнів потрапляє його загальна ефективність функціонування.

Н. Гура у своїй праці зазначає, що основними складовими системи бухгалтерського обліку можна визначити об'єкти бухгалтерського

обліку, елементи методу, план рахунків, який узагальнює й пов'язує все у системі, а також інформацію, яку в якості вхідних даних збирають на первинних документах, узагальнюють в облікових регістрах і як результат обліку подають у звітності [8]. Таким чином, автор стверджує про те, що об'єкти бухгалтерського обліку є важливою складовою його системи.

Враховуючи дані обставин, важливо чітко виокремити із різноманітності витрат і зарахувати до об'єкту обліку саме податкові витрати.

Основним нормативно-правовим актом, який розкриває методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, є ПСБО 16 «Витрати».

У ст. 6 ПСБО 16 подано таке визначення: «Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу в результаті його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені» [9].

Дотримуючись ідеї максимальної синхронізації фінансового і податкового обліку, визначення «витрат» передбачено і Податковим кодексом у ст. 14.1.27: «Витрати – сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або нематеріальних формах, здійснюваних для ведення господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів, або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його виключення або розподілом власником)».

Аналізуючи визначення «витрат», що представлені в основних нормативно-правових актах: ПСБО 16 та ПКУ, які за принципом гармонізації мали б бути тотожними, містять у собі суттєву невідповідність. Вона виникає в частині уточнюючого формулювання «звітного періоду», що призводить до плутанини в осмисленні головного поняття «витрати».

Плутанина виникає серед понять «видатки» та «витрати», осмислення розбіжностей серед яких можливе лише в контексті бухгалтерського обліку,

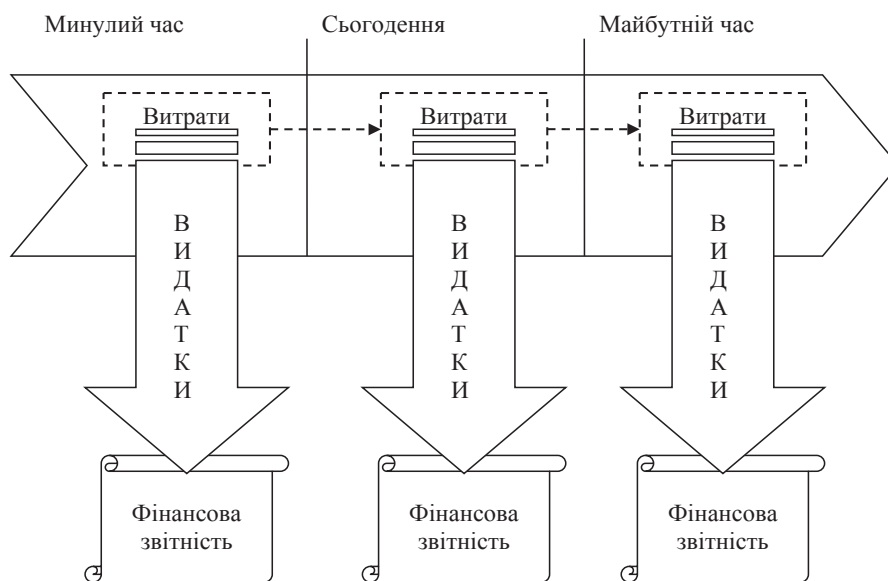


Рис. 1. Процес трансформації поняття «витрати» у поняття «видатки»

Джерело: розроблено автором

оскільки, як зазначав О. Філінков, видатки є його специфічною категорією [10, с. 16].

Р. Ентоні та Дж. Ріс роз'яснюють, що витрати – це грошовий вимір суми ресурсів, який використовується з якоюсь метою, а видатки – це стаття витрат, яка належить до поточного звітного періоду [11, с. 46].

На нашу думку, суттєвість у розбіжностях понятійного апарату «видатків» та «витрат» є досить незначною. На рисунку 1 зображено процес трансформування витрат у видатки.

Відповідно до процесу трансформації витрат у видатки, у фінансовій звітності мають відображатись саме видатки. Відповідно до форм фінансової звітності, які передбачені НПБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», відображення сум видатків не передбачено. Тому, на нашу думку, розмежування понять «витрати» та «видатки» є суб'єктивним і не містить суттєвих відмінностей.

Таким чином, дотримуючись бухгалтерського аспекту, доречно внести корективи щодо визначення, поданого у ст. 6. ПСБО 16 «Витрати», замінивши «витрати» поняттям «видатки».

Відповідно до нормативно-правових актів, облік витрат ведеться у розрізі їх видів. Види витрат диференційовані в розрізі окремих елементів, які відображаються на відповідних окремих рахунках, що передбачені планом рахунків, зокрема: «собівартість реалізації», «загальновиробничі витрати», «адміністративні витрати», «витрати на збут», «інші витрати операційної діяльності». Таке групування витрат не повністю відповідає меті ефективної діяльності будь-якого підприємства незалежно від форми власності, оскільки не забезпечується простота та результативність в їх організації, управлінні та контролі.

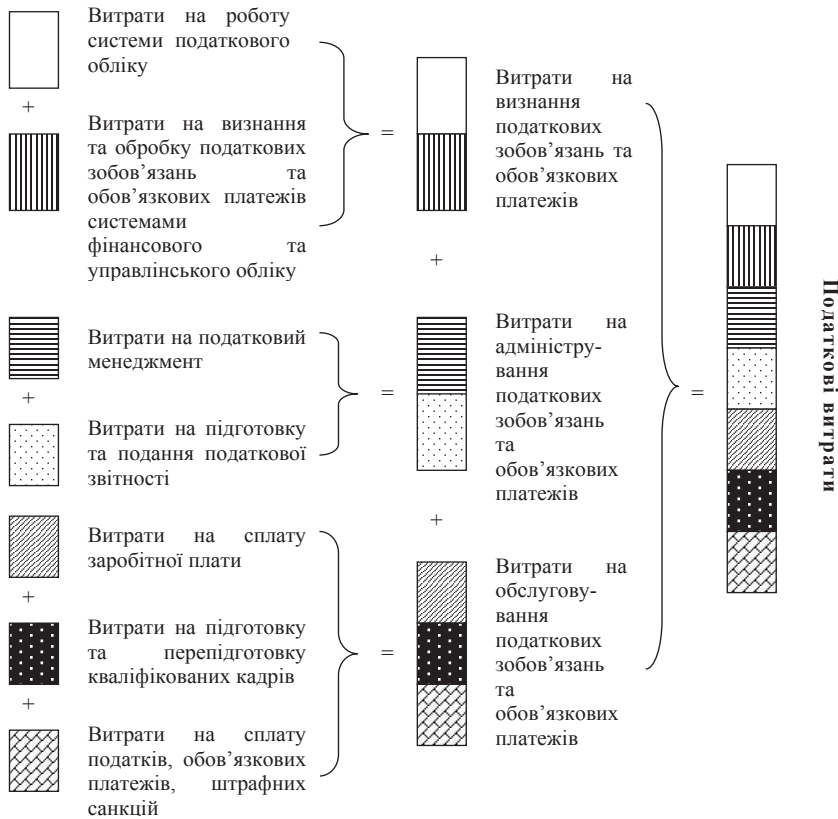


Рис. 2. Формування податкових витрат

Джерело: розроблено автором

Окрім того, таке групування витрат унеможливає виокремлення серед загальної їх маси витрати за специфічними джерелами походження, до яких, на нашу думку належать податкові витрати.

Процес формування податкових витрат як елементу обліку та аудиту представлено на рисунку 2. В основу методу такого формування податкових витрат покладено виникнення їх за відповідними джерелами.

Про вагомість фактору формування податкових витрат, такого як адміністрування податків, зазначалось ще в указі Президента України від 03.10.2007 р. № 816: «...безсистемність та непередбачуваність змін податкового законодавства, а також недосконала система адміністрування податків. Це призводить до непродуктивного навантаження на суб'єкти господарювання та значних витрат часу і ресурсів для складання податкової звітності».

Щодо дефініції «адміністрування податків», то вітчизняні науковці не дають відповідного трактування. Навіть у Податковому кодексі тлумачення сутності цього терміна відсутнє. Єдиний нормативний документ, що регулює адміністрування податків не в розрізі окремого податку, а в сукупності всіх податків і зборів, визначає єдиний підхід до адміністрування податків – це Регламент адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів).

Саме поняття «адміністрування» рідко використовується в національній науково-правовій літературі. Термін «адміністрування» походить від латинського, що означає «керівництво», «управління». Незважаючи на те, що саме слово «адміністрація» (як орган управління) або «адміністративний» (як управлінський інститут) досить широко використовується у правових науках, похідний іменник «адміністрування» є досить рідкісним і неоднозначним явищем у науковій літературі.

На нашу думку, саме поняття «витрати на адміністрування податкових зобов'язань та обов'язкових платежів» повністю розкриває суть, яка виражається у специфічних принципах та механізмах:

- принцип ефективного управління податковими витратами;
- забезпечення ефективної системи управління податковими витратами;
- механізм, що включає систему способів організації діяльності під впливом нормативно-правового забезпечення, якому характерний владно-примусовий характер.

Під впливом витрат на визнання та адміністрування податків виникає ще один фактор, що утворює податкові витрати, – витрати на обслуговування податкових зобов'язань та обов'язкових платежів.

**Висновки.** У результаті виникнення таких специфічних витрат і формується специфічний об'єкт обліку і аудиту – податкові витрати. У зв'язку з чим постає необхідність вдосконалення системи бухгалтерського обліку і аудиту з урахуванням специфіки податкових витрат.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні Верховна Рада України : закон від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Чалый И. Хотели простоты и ученого единства? Получите, распишитесь... / И. Чалый, А. Кирш // Зеркало недели. – 2007. – № 15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/hoteli\\_prostoty\\_i\\_uchetnogo\\_edinstva\\_poluchite\\_raspishites.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/hoteli_prostoty_i_uchetnogo_edinstva_poluchite_raspishites.html).
3. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів : постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF>.
4. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_2.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf).
5. Капаєва Л.М. Фінансове право : навч. посіб. / Л.М. Капаєва, М.С. Лях. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа : [file:///C:/Users/C559~1/AppData/Local/Temp/Rar\\$EX00.276/smit\\_a.html](file:///C:/Users/C559~1/AppData/Local/Temp/Rar$EX00.276/smit_a.html).
7. Хмелевська А.В. Бухгалтерський облік [Електронний ресурс] / А.В. Хмелевська. – Режим доступу : [http://lubbook.net/book\\_285\\_glava\\_1\\_Tema\\_1\\_Priroda\\_b%D1%96znesu\\_%D1%96\\_jj.html](http://lubbook.net/book_285_glava_1_Tema_1_Priroda_b%D1%96znesu_%D1%96_jj.html).
8. Гура Н.О. Бухгалтерський облік як наука, його принципи, предмет та об'єкти / Н.О. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 3–8.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
10. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій «витрати виробництва», «затрати» і «собівартість» / О.М. Філінков // Економічна теорія. – 2005. – № 4. – С. 12–17.
11. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. ; пер. с англ. – М., 1993 р. – 560 с.

УДК 338.4

**Кокиза Г.Ю.**  
*студентка обліково-фінансового факультету  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**НАДХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ**

У статті досліджуються основні аспекти обліку надходження товарів та його організації. Розглянуто порядок визначення вартості та оцінка товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі. Висвітлюються основні напрями аналізу надходження товарів на підприємствах.

**Ключові слова:** облік, торгівля, товари, первісна вартість, оцінка та переоцінка товарних запасів, торгова націнка, оперативний аналіз.

**Кокиза Г.Ю. ПОСТУПЛЕНИЕ ТОВАРОВ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА**

В статье исследуются основные аспекты учета поступления товаров и его организации. Рассмотрены порядок определения стоимости и оценка товарных запасов на предприятиях розничной торговли. Отображены основные направления анализа поступления товаров на предприятиях.

**Ключевые слова:** учет, торговля, товары, первоначальная стоимость, оценка и переоценка товарных запасов, торговая наценка, оперативный анализ.

**Kokyza H.Y. INCOMING GOODS: ACCOUNTING ASPECT AND MAIN AREAS OF ANALYSIS**

The article examines the main aspects of the accounting of incoming goods and its organization. The author considers the definition and evaluation of the cost of inventory at retail trade enterprises. The paper reflects the main directions of the analysis of incoming goods in enterprises.

**Keywords:** accounting, trade, commodities, initial cost, assessment and reassessment of inventory, trade margin, operational analysis.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки торгівля стала невід'ємною складовою ринкових відносин. Взаємодіючи певною мірою з усіма сферами діяльності та інститутами суспільного життя, торгівля є важливим джерелом мобілізації потенціалу національного зростання, підвищення якості й рівня життя, задовольняючи індивідуальні потреби в товарах і послугах.

Товари на ринках у даний час стали предметом конкуренції, тому як товаровиробники, так і торговельні підприємства розуміють важливість здійснення ефективного обліку та аналізу товарів, в тому числі їх надходження, які будуть зорієнтовані на перспективу та дозволять керівництву приймати якісні управлінські рішення стосовно діяльності свого підприємства.

Товарні операції для торговельного підприємства є основною статтею оборотних коштів, за рахунок

яких у процесі торговельної діяльності (обігу) підприємство отримує прибутки, які є метою та основою життєдіяльності будь-якого підприємства, тож оперативний та достовірний їх облік та аналіз на підприємстві є невід'ємною частиною управління підприємством, без якого неможливе досягнення цілей підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвитку теорії і практики обліку товарів на підприємствах торгівлі сприяли роботи вітчизняних вчених В.В. Собка, С.В. Бардаша, М.С. Пушкаря, Ф.Ф. Бутинця, Н.Б. Чебанової, Г.В. Савицької, Н.М. Ткаченко, Я.В. Мех, М.Р. Чумаченка, П.Я. Поповича. Серед зарубіжних вчених, які досліджували облік товарних операцій на підприємстві, Б. Йорг, В. Кюппер, Л. Персі, Д. Росситер, Р. Томас та ін.

обліку надходження товарів, зокрема його організації, визначення вартості та оцінки товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі, а також визначення основних напрямів аналізу щодо надходження товарів на підприємство.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для керівництва торговельного підприємства дуже важливо володіти своєчасною та об'єктивною інформацією про надходження товарів, оскільки необгрунтоване зростання обсягів товарів може призвести до додаткових витрат підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про товари і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Придбані (отримані) або вироблені товари зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Первісною вартістю товарів, що придбані за плату, є собівартість товарів, яка складається з таких фактичних витрат:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків;

- суми ввізного мита;

- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;

- транспортно-заготівельні витрати [2].

Операції, пов'язані з обігом товару, як і будь-які інші, повинні підтверджуватися первинними документами. При цьому надходження товарів здійснюється, як правило, відповідно до цивільно-правових договорів (договір купівлі-продажу, договір поставки, бартерний договір, договір дарування, комісії, доручення), а також установчого договору.

При укладанні договору потрібно враховувати дію двох факторів, які будуть впливати на порядок відображення їх результатів у бухгалтерському обліку:

- 1) форми розрахунків за товари (попередня чи наступна оплата);

- 2) момент переходу права власності в договорі (момент передачі товарів чи момент оплати).

Так, мінімально можливими є 4 варіанта розвитку подій:

- при попередній оплаті перехід права власності здійснюється у момент передачі товарів;

- при попередній оплаті перехід права власності здійснюється в момент оплати;

- при наступній оплаті перехід права власності здійснюється в момент передачі товарів;

- при наступній оплаті перехід права власності здійснюється в момент оплати.

Що стосується останнього, то продавець, відвантажуючи цінності, не може списувати їх з рахунку, оскільки право власності на них до покупця не переходить. Лише у момент зарахування грошових коштів від покупця продавець зобов'язаний визнати дохід від реалізації товарно-матеріальних цінностей для цілей оподаткування (у зв'язку з переходом в цей момент права власності) та витрати, що формують собівартість реалізованих товарів.

Доцільний вихід із даної ситуації, на нашу думку, пропонує у своїх наукових роботах О.Г. Дроздова. Вона запропонувала відвантажені, але не оплачені покупцем товари або власну продукцію відображати за дебетом відповідних субрахунків: 28.7 «Відвантажені товари», 26.3 «Відвантажена продукція», що дозволить контролювати рух товарів, які відвантажені покупцю, але право власності залишається у продавця до моменту їх оплати. Крім того, виділення даних субрахунків допоможе при проведенні інвентаризації, тобто виявленні товарів, які фактично

належать нам, але фізично є відвантаженими. Щодо іншого власника, який отримав дані товари, але не оплатив їх, він не може ставити відповідні цінності на баланс, оскільки передача прав власності не настала. Тому пропонується такі цінності обліковувати на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні». Тільки після фактичної оплати продавцю за відвантажені нам товари, ми можемо поставити їх на облік – на балансний рахунок, попередньо списавши їх з позабалансового [3, с. 57].

Оцінка товарних запасів, як і будь-якого іншого об'єкта обліку, має певні особливості. Специфіка вартісної оцінки товарних запасів роздрібною торгівлі зумовлена: великою різноманітністю, асортиментністю товарних запасів, різними способами надходження товарних запасів на підприємство, способами переоцінки товарних запасів, порядком дооцінки та уцінки товарних запасів підприємствами роздрібною торгівлі, різними методами оцінки товарних запасів при вибутті.

Як відомо, облік товарів на підприємствах роздрібною торгівлі ведеться за цінами реалізації, що дає можливість підприємству торгівлі не вести облік кожної реалізованої одиниці товарів, а списувати вартість всіх реалізованих за продажною ціною товарів однією сумою, яка завжди дорівнює сумі отриманої за ці товари виручки. Надходження товарних запасів у торговельний зал здійснюється також за продажною вартістю, тобто з урахуванням торговельної націнки, яка розраховується від покупної вартості товарів та залежить від обліку транспортно-заготівельних витрат.

Стосовно віднесення транспортно-заготівельних витрат (далі – ТЗВ) до складу первинної вартості запасів існує два методи розподілу цих витрат: прямого підрахунку (ТЗВ включають до собівартості одиниць конкретних придбаних товарів, до яких вони належать) та середнього відсотка – визначають відсоткове співвідношення сум ТЗВ між сумами залишку товарів на складі на кінець звітного періоду та сумою запасів, що вибули у звітному періоді. Суму ТЗВ узагальнюють на окремому субрахунку рахунків обліку товарів і щомісячно розподіляють між сумою залишку товарів на кінець звітного місяця та сумою товарів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) впродовж звітного місяця [1, с. 175].

Також облік товарів на торговельних підприємствах може вестися за купівельними цінами (облік товарів за купівельними цінами припускає натурально-вартісну схему, коли рух і залишки товарів обліковуються за кожним найменуванням товарів); за фактичною собівартістю (сума фактичних витрат на їх придбання).

Крім того, варто звернути увагу на такі процеси у роздрібній торгівлі, як переоцінка продуктів (дооцінка чи уцінка), що зумовлено змінами цін постачальників або псуванням товарів (дефекти упакування; товари, які не користувалися попитом більше ніж 3 місяців, товари, що втратили свою первинну якість). Відповідні операції проводяться відповідно до норм Положення про порядок уцінки [5] та Положення про порядок дооцінки залишків товарно-матеріальних цінностей [6].

Головна мета проведення такої переоцінки – це відображення достовірної вартості товарних запасів у фінансовій звітності.

Облік надходження товарів на підприємствах торгівлі варто розділяти на 4 етапи: планування потреб у продуктах, закупівля продуктів, надходження товарів, розрахунок з постачальниками.

Спосіб планування потреб є оптимальним способом обліку, оскільки дозволяє контролювати весь процес від замовлення до придбання товару, автоматично формувати замовлення постачальникам на основі плану потреб, передбачає контроль і аналіз обсягів замовлень [1, с. 198].

Досягнення найбільш раціональної закупівлі товарів означає придбання товарів потрібної якості, у потрібній кількості, у потрібний час та у надійного постачальника за прийнятною ціною, що і зумовлює необхідність проведення аналізу процесу постачання товарів.

Аналіз надходження товарів здійснюється за джерелами надходження: від промисловості, оптової торгівлі, імпорту тощо. Питома вага надходження товарів з різних джерел пов'язана із спеціалізацією роздрібного торговельного підприємства. Під час аналізу детально вивчаються відносини з окремими постачальниками. Вивчаються пред'явлені претензії до постачальників за неякісні поставки і за порушення термінів поставки [7, с. 333].

Останнім часом на підприємствах роздрібною торгівлі дедалі більшого значення набуває щоденний (щозмінний), або, як його ще називають, оперативний аналіз. Його результати одразу ж після робочого дня (зміни) дають можливість впливати на хід виконання планів щодо надходження товарів на підприємстві.

Завданнями аналізу надходження товарів є:

1. Оцінка виконання плану надходження товарів;

2. Виявлення факторів, які вплинули на виконання плану надходження:

– своєчасне виконання постачальниками договорів;

– поставка товарів за асортиментом і якістю відповідно до укладених договорів;

– зміни попиту на товари.

Для ефективної організації процесів товаропостачання торговельної мережі потрібно забезпечити неперервну циркуляцію товарної маси в обсягах та структурі, які б відповідали обсягам, структурі та ритму реалізації товарів у підприємствах роздрібною торгівлі. Однією з основних умов розв'язання цього завдання є правильне визначення потреби у товарах для завезення у відповідному плановому періоді.

Для розрахунку прогнозного розміру надходження товарів необхідною передумовою є облік надходження товарів у роздрібному торговельному підприємстві у якомога деталізованішому розрізі (за групами, підгрупами і навіть назвами товарів) у попередньому (передпрогнозному) періоді.

Водночас визначення розмірів товарних запасів є одним із елементів більш загальної роботи з управління товарними запасами в магазинах, яка охоплює комплексне регулювання усіх взаємозв'язаних процесів формування запасів і руху товарної маси в процесі товаропостачання – нормування, контроль стану запасів, порядок поповнення і подання замовлень, визначення розмірів партій товарів тощо.

При організації товаропостачання особливу увагу треба приділяти оптимізації частоти завезення і розмірів партій товарів, враховуючи при цьому зміни попиту покупців, оборотність товарів, їхні фізико-хімічні властивості, наявність товарних запасів. Так, запаси товарів з термінами реалізації 2-3 дні в магазинах не повинні перевищувати потреб 1-2 днів торгівлі. Частота завезення товарів і розміри партій їх завезення можуть залежати також від технічних можливостей магазинів (наприклад, від наявності у них приміщень для приймання,

зберігання та підготовки товарів до продажу або ж від наявності та потужності холодильного торговельного обладнання – у разі необхідності організації завезення товарів з обмеженими термінами реалізації, що потребують охолодження). Значно складнішим є вирішення завдання з оптимізації параметрів системи товаропостачання для товарів з тривалішими термінами зберігання (консервна продукція, бакалійні вироби, кондитерські вироби, непродовольчі товари). У цьому разі перед організаторами процесу товаропостачання постає оптимізаційне завдання з визначення оптимального розміру партії завезення товарів за умови необхідності забезпечення стійкості асортименту товарів, запланованих розмірів товарних запасів і мінімізації поточних витрат, пов'язаних із завезенням та зберіганням товарів [1, с. 211].

Результати такого аналізу допоможуть керівництву підприємства отримати інформацію щодо можливості розширення закупівлі товарів у різних виробників, визначити, чи темпи зростання надходження товарів випереджають темпи зростання їх реалізації, чи не зумовлюють зростання затоварення на підприємстві.

**Висновки з проведеного дослідження.** У статті, згідно з поставленими завданнями, було розглянуто основні аспекти обліку надходження товарів і його організації, а саме визначення вартості товарів та їх оцінки; проаналізовано вплив умов договору купівлі товарів на порядок ведення обліку; досліджено проблему обліку стосовно товарів, придбаних на умовах наступної оплати при переході права власності на них у момент оплати; облікове відображення ТЗВ; проведення уцінки та дооцінки товарів.

Головними напрямками аналізу надходження товарів на підприємство у процесі дослідження було визначено аналіз джерел надходжень товарів (у т.ч. їхня питома вага), вивчення відносин з окремими постачальниками, визначення оптимального рівня закупівлі (потреби у товарах).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності / Б.В. Гринів // Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Іваненко В.О., Дроздова О.Г. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту / В.О. Іваненко, О.Г. Дроздова // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 2(64). – С. 56-62.
4. Бровко О.Т. Оцінка стану та динаміки товарних запасів підприємств роздрібною торгівлі / О.Т. Бровко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 173-179.
5. Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого вжитку і продукції виробничо-технічного призначення, затверджене спільним наказом Міністерства економіки України та Міністерства фінансів України від 15.12.99 р. № 149/300.
6. Порядок проведення дооцінки залишків товарно-матеріальних цінностей, затверджений спільним наказом Міністерства економіки України від 31.05.93 р. № 37-20/248 та Міністерства фінансів України від 31.05.93 р. № 07-104.
7. Чаплінська А.А., Уграк М.І. Значення аналізу у системі управління товарами підприємств роздрібною торгівлі / А.А. Чаплінська, М.І. Уграк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 331-334.
8. Карпушенко М.Ю. Організація обліку / М.Ю. Карпушенко // Навч. посіб. : Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 241 с.

УДК 657:006.32(477)

Кузина Р.В.

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Одесского национального экономического университета

## ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

Широкий диапазон видов деятельности, сложная структура капитала, обширный круг пользователей информации и ряд других особенностей корпоративной формы предпринимательства вызывают насыщение информационной базы учета объектами, обеспечивающими его развитие, способствующими формированию самостоятельной системы практической деятельности и отдельного вида бухгалтерского учета – корпоративного учета. Рассмотрению основных проблем формирования ключевых элементов корпоративной отчетности – нормативно-правовой базы и основ регулирования в Украине – посвящена эта статья.

**Ключевые слова:** корпоративная отчетность, бухгалтерский учет, нормативно-правовая база, корпоративное управление, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности.

### Кузіна Р.В. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Широкий діапазон видів діяльності, складна структура капіталу, велике коло користувачів інформації і низка інших особливостей корпоративної форми підприємництва викликають насичення інформаційної бази обліку об'єктами, що забезпечують його розвиток, сприяють формуванню самостійної системи практичної діяльності та окремого виду бухгалтерського обліку – корпоративного обліку. Розгляду основних проблем формування ключових елементів корпоративної звітності – нормативно-правової бази та основ регулювання в Україні – присвячена ця стаття.

**Ключові слова:** корпоративна звітність, бухгалтерський облік, нормативно-правова база, корпоративне управління, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності.

### Kuzina R.V. PRINCIPLES OF FORMATION OF CORPORATE REPORTING IN UKRAINE

A wide range of activities, a complex capital structure, an extensive range of information users, and a number of other features of the corporate form of business, cause saturation of accounting information base with objects that ensure its development, contribute to the formation of an independent system of practices and individual type of accounting – corporate accounting. The article deals with consideration of the main problems of formation of the key elements of corporate reporting: regulatory framework in Ukraine.

**Keywords:** corporate reporting, financial accounting, regulatory framework, corporate management, financial statements, international financial reporting standards.

**Постановка проблемы.** Структура корпоративного управления признает установленные законом права заинтересованных лиц и поощряет активное сотрудничество между корпорациями и заинтересованными лицами в создании рабочих мест и обеспечении финансовой устойчивости корпораций. Любым заинтересованным лицам в процессе корпоративного управления должен быть предоставлен доступ к необходимой финансовой информации. Основным источником информации о корпорациях являются публичные финансовые отчеты, характеризующие их финансовое положение и финансовые результаты деятельности.

Особое значение с точки зрения информационного обеспечения корпоративного управления имеют порядок раскрытия информации и ее прозрачность. Эффективная и международно сопоставимая система отчетности способствует международным потокам финансовых ресурсов, а также помогает сокращать масштабы коррупции и неэффективного использования ресурсов. Кроме того, она укрепляет международную конкурентоспособность предприятий посредством привлечения внешнего финансирования и использования потенциала международных рынков.

В этой связи в области корпоративной отчетности широко поощряется внедрение и последовательное применение международных стандартов финансовой отчетности, кодексов и передовой практики. Однако эффективное внедрение таких стандартов и кодексов по-прежнему сопряжено с трудностями для Украины и других стран с переходной экономикой, поскольку им не хватает некоторых ключевых элементов инфраструктуры корпоративной отчетности: отмечаются слабые стороны нормативно-правовой

базы и основ регулирования в этих странах, а также нехватка человеческого потенциала и соответствующих институциональных механизмов.

**Цель исследования** состоит в рассмотрении основных проблем формирования ключевых элементов корпоративной отчетности: нормативно-правовой базы и основ регулирования в Украине.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В экономической литературе корпорация рассматривается как группа юридических или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей. Таким образом, корпорация может объединять юридических и физических лиц для совместной деятельности. Одной из форм объединения вкладов юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями для совместных действий без образования юридического лица для извлечения прибыли является создание простого товарищества, в основе которого лежит договор.

Следует отметить, что вопросам формирования корпоративного сектора экономики уделяли внимание многие зарубежные и отечественные ученые.

Исследованию корпоративных отношений посвящены работы многих украинских и зарубежных исследователей. Особое внимание ими было уделено вопросам корпоративного управления, контроля, корпоративной культуры, стратегии корпораций. Однако значительно меньше внимания уделялось исследователями таким актуальным вопросам, как исследование проблем формирования консолидированной финансовой отчетности, финансовой отчетно-

сти корпорацій, аудиту і проблемам якості корпоративної звітності.

Таким образом, хочется отметить, что исследований в области учета корпораций недостаточно: им посвящено лишь несколько работ: А.Б. Зубко [4], А.А. Онистрат [10], И.Р. Полищук [12], О.М. Брадул [2], О.И. Пилипенко [11], потому исследование элементов корпоративной отчетности, по мнению автора, достаточно актуально.

**Основные результаты исследования.** Структура корпоративного управления признает установленные законом права заинтересованных лиц и поощряет активное сотрудничество между корпорациями и заинтересованными лицами в создании рабочих мест и обеспечении финансовой устойчивости корпораций. Любым заинтересованным лицам в процессе корпоративного управления должен быть предоставлен доступ к необходимой финансовой информации.

Особое значение с точки зрения информационного обеспечения корпоративного управления имеет порядок раскрытия информации и ее прозрачность.

Под прозрачностью финансовых отчетов понимается полное раскрытие и предоставления полезной информации для справедливой оценки необходимых для принятия экономических решений широким кругом пользователей. В контексте публичного раскрытия финансовая отчетность должна быть легко интерпретирована. В то же время необходимо соблюдать баланс между необходимой информацией и подробной информацией, извлечение и обработка которой является очень дорогостоящей.

Основной целью составления финансовой отчетности является своевременное обеспечение и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам деятельности корпорации, в том числе о финансовом положении, финансовых результатах, составе собственников и структуре управления корпорацией. Существенная информация включает финансовые и операционные результаты деятельности корпорации, ее цели, сведения о владельцах крупных пакетов акций и распределении права голоса, список членов совета директоров и главных должностных лиц, а также существенные вопросы, связанные с наемными работниками и другими заинтересованными лицами. Существенной также является информация о структуре и политике корпоративного управления. Информация должна готовиться, проверяться и раскрываться в соответствии с общепринятыми высокими стандартами качества учета и отчетности, раскрытия финансовой и нефинансовой информации и аудита. Каналы распространения информации должны обеспечивать равноправный, своевременный и не связанный с чрезмерными расходами доступ пользователей к необходимой информации. Раскрытие информации имеет большое значение для рыночного мониторинга компании и осуществления акционерами своего права голоса. Информация должна быть регулярной, надежной, сопоставимой, детальной, позволяющей оценить качество управления компанией и принимать обоснованные решения по вопросам оценки, покупки или продажи акций, голосования на собрании акционеров. «Принципами корпоративного управления» [15, с. 13-14] отмечается, что корпоративная информация имеет большое значение, способствует пониманию обществом структуры компании, корпоративной политики, результатов деятельности, а также их взаимоотношений с сообществами, в которых они функционируют.

Основным источником информации о корпорациях являются публичные финансовые отчеты,

характеризующие их финансовое положение и финансовые результаты деятельности (отчет о финансовой позиции, отчет о всеобъемлющей прибыли, отчет о движении денежных средств, отчет о собственном капитале, примечания к финансовым отчетам). По мнению автора, основные цели предоставления финансовых отчетов – это мониторинг деятельности корпорации и возможность оценки стоимости бизнеса в целом. Информация должна раскрываться по группе для обеспечения «полной картины» деятельности, в том числе предоставленных внутри группы гарантий и других обязательствах.

Большое значение придается качеству стандартов, применяемых при формировании информации. Применение признанных стандартов качества информации позволит значительно расширить возможности инвесторов в части мониторинга компании за счет надежности и сопоставимости корпоративной отчетности. На качество информации также влияют обеспечение независимости аудиторов в результате использования стандартов качества аудита и этических кодексов, а также усиления позиций комитета совета директоров по аудиту и повышения ответственности этого совета при выборе аудитора.

Особая роль отводится каналам распространения информации, так как сбор, хранение и доступ к информации не должны быть сложными и дорогостоящими. Важная роль отводится электронным системам передачи, хранения и извлечения данных, в том числе с применением Интернета.

Широкий диапазон видов деятельности, сложная структура капитала, обширный круг пользователей информации и ряд других особенностей корпоративной формы предпринимательства вызывают насыщение информационной базы учета объектами, обеспечивающими его развитие, способствующими формированию самостоятельной системы практической деятельности и отдельного вида бухгалтерского учета – корпоративного учета.

Необходимость представления более подробной, по сравнению с предусмотренной законодательством, информации о финансовой ситуации в корпорации, включающей решение стратегических задач и перспективы развития; основные факторы риска; отношения с конкурентами; обзор наиболее существенных сделок и др., способствует обособлению в корпоративном учете подсистем финансового, управленческого и стратегического учета.

На каких основах должна строиться корпоративная отчетность, чтобы удовлетворять высоким требованиям внешних пользователей? Какие вызовы стоят перед составителями корпоративной отчетности? Эти вопросы будут рассмотрены в нашей статье.

На современном этапе, когда значительный период подъема и высокие темпы роста при относительно низкой инфляции сменились резкими волнами кризисных явлений, глобализационные процессы ощущаются особенно отчетливо.

Эти годы свидетельствовали о том, что процесс глобализации привел к формированию международной системы многомерной многоуровневой взаимозависимости, основанной на механизмах кооперации, партнерства, конкуренции.

Так, например, в концепции Робертсона выделяется, с одной стороны, объективный процесс расширения взаимодействия между различными регионами мира, а с другой – отражение этого процесса в сознании людей [7, с. 81].

Глобализация, т.е. общемировое усиление открытости и взаимозависимости стран, регионов, пред-

приятый и сообществ людей, – одна из ведущих тенденций современного социально-экономического развития. Она проявляется в различных сферах: в экономической, политической, экологической, культурной. В экономике глобализация проявляется прежде всего в том, что:

- увеличивается абсолютный и относительный уровень мировой торговли товарами и услугами, а также передвижения капитала и рабочей силы;
- происходит слияние рынков, организаций и производственных цепочек;
- экономические границы государств становятся все более прозрачными.

После финансового кризиса, ряда скандалов с фальсифицированием финансовых показателей отчетности многими компаниями предпринимаются непрерывные усилия по повышению качества корпоративной отчетности, которые являются важной составной частью мер по укреплению международной финансовой архитектуры [16, с. 26]. Высококачественная корпоративная отчетность имеет ключевое значение для повышения прозрачности, содействия мобилизации национальных и международных инвестиций, создания здорового инвестиционного климата, повышения доверия инвесторов и укрепления финансовой стабильности.

Эффективная и международно сопоставимая система отчетности способствует международным потокам финансовых ресурсов, а также помогает сокращать масштабы коррупции и неэффективного использования ресурсов. Кроме того, она укрепляет международную конкурентоспособность предприятий посредством привлечения внешнего финансирования и использования потенциала международных рынков.

В этой связи в области корпоративной отчетности широко поощряется внедрение и последовательное применение международных стандартов финансовой отчетности, кодексов и передовой практики. Однако эффективное внедрение таких стандартов и кодексов по-прежнему сопряжено с трудностями для Украины и других стран с переходной экономикой, поскольку им не хватает некоторых ключевых элементов инфраструктуры корпоративной отчетности: отмечаются слабые стороны нормативно-правовой базы и основ регулирования в этих странах, а также нехватка человеческого потенциала и соответствующих институциональных механизмов.

Рассмотрим основные проблемы формирования ключевых элементов корпоративной отчетности: нормативно-правовой базы и основ регулирования в Украине.

Нормативно-правовая база включает в себя законы, положения, стандарты, кодексы, требования и руководящие принципы, представляющие собой совокупность требований, которым должны следовать все участники цепочки корпоративной отчетности, с тем чтобы представлять высококачественные отчеты, включая финансовую и нефинансовую информацию. Она должна быть создана для обеспечения выполнения участниками цепи отчетности некоторых задач на требуемом уровне качества. Например, она должна обеспечивать основу для:

- создания, применения или изменения соответствующих законов и подзаконных актов;
- утверждения и обеспечения соблюдения бухгалтерских и аудиторских стандартов и этических норм;
- обеспечения лицензирования и контроля за аудиторами в соответствии с требованиями контроля качества;

- обеспечения изучения обязательной финансовой отчетности (например, касающейся пруденциального регулирования) и/или финансовых ведомостей и отчетов компаний, включенных в листинг, в соответствии с бухгалтерскими стандартами и требованиями к раскрытию информации;

- обеспечения проверки профессиональной квалификации бухгалтеров по итогам экзаменов и профессиональной подготовки, а также другими, например, регулирующими органами;

- наложения дисциплинарных взысканий на физических и юридических лиц;

- обеспечения постоянного повышения квалификации;

- обеспечения эффективного управления как в частном, так и в государственном секторе.

В Украине правовые основы регулирования, организации и ведения бухгалтерского учета устанавливает Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине». Реформирование бухгалтерского учета в Украине в соответствии с рыночными условиями ведения хозяйства началось с принятия этого закона. Его нормы являются базовыми ориентирами, которые определяют современную систему бухгалтерского учета. Вместе с тем в тексте закона есть определенные противоречия, несогласованности, а некоторые аспекты не освещены совсем, что приводит к неоднозначному толкованию сущности государственного регулирования учета в Украине.

Так, в статье 6 Закона однозначно отмечается, что в Украине осуществляется государственное регулирование бухгалтерского учета с целью создания единых правил ведения учета, составления финансовой отчетности и их совершенствования. При этом регулирование вопросов методологии возлагается на Министерство финансов, которое утверждает национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, другие нормативно-правовые акты относительно ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. На Национальный банк Украины, Государственное казначейство Украины возлагается установление порядка учета и составления финансовой отчетности соответственно в банках, бюджетных учреждениях и о выполнении государственных бюджетов. В компетенцию Министерств и других исполнительных органов центральной власти отнесена разработка на базе национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета методических рекомендаций относительно их применения.

Из выше приведенного вытекает, что государственное регулирование бухгалтерского учета толкуется в Законе, как утверждение национальных положений (стандартов), других нормативно-правовых актов по ведению бухгалтерского учета и разработка методических рекомендаций. Субъектами государственного регулирования является соответственно Министерство финансов, Национальный банк, Государственное казначейство, министерства и другие центральные органы исполнительной власти.

Следовательно, Закон отмечает, что государственное регулирование бухгалтерского учета направлено лишь на создание нормативной базы, которая включает положения (стандарты) бухгалтерского учета, порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в банках, о выполнении бюджетов и хозяйственных операций бюджетных учреждений, методические рекомендации отраслевого характера относительно применения П(С)БУ. Таким образом, П(С)БУ в соответствии с Законом выступают как методологическая основа для определения

порядка ведения учета в банковской и бюджетной сферах и в отраслевых методических рекомендациях. Из Закона вытекают, что учет в банках, в бюджетных учреждениях и Государственном казначействе базируется на П(С)БУ, поскольку порядок ведения не регламентирует методологические основы учета, а скорее освещает его методический аспект. Заметим, что регулирование вопросов методологии учета Закон разрешает лишь Министерству финансов.

Выполнение статьи 6 Закона на практике очень легко проследить, изучая действующую нормативную базу бухгалтерского учета в Украине. Первым, что привлекает внимание, есть сфера применения действующих П(С)БУ. При освещении этого вопроса в начале почти каждого П(С)БУ есть указание, что оно распространяется на всех субъектов ведения хозяйства, кроме банков и бюджетных учреждений. Следовательно, действующие П(С)БУ в большинстве своем не являются методологической основой для учета и отчетности в банках и бюджетных учреждениях. Изучение нормативной базы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, созданной Национальным банком и Государственным казначейством, свидетельствует о том, что методологические основы учета они регламентируют самостоятельно с помощью инструкций, которые, в сущности, являются методическим обеспечением. Если исследовать нормативную базу других органов государственной власти, то становится очевидным, что они также пытаются решать вопросы методологического характера самостоятельно.

В статье 7 Закона Методологический совет по бухгалтерскому учету определяется как совещательный орган при Министерстве финансов Украины, цель которого заключается в организации разработки и рассмотрения проектов П(С)БУ и других нормативно-правовых актов по ведению учета и составлению отчетности, совершенствованию организационных форм и методов бухгалтерского учета, методологического обеспечения внедрения современной технологии сбора и обработки учетно-экономической информации, разработки рекомендаций по совершенствованию системы подготовки и повышения квалификации бухгалтеров.

Содержание этой статьи удостоверяет, что функции Методологического совета не отвечают его статусу как совещательного органа, который действует на общественных началах. Если сопоставить задание самого Министерства финансов и Методологического совета при нем, то становится очевидным, что они распределены между ними не адекватно статусу. Фактически Методологический совет выполняет, согласно Закону, функции исполнительного органа, а Министерство в лице управления методологии бухгалтерского учета – совещательного с полномочиями организовывать утверждение нормативных документов.

В Законе есть еще один серьезный момент: не определено, кто должен разрабатывать П(С)БУ. В статье 6 записано, что Министерство финансов утверждает П(С)БУ, а в статье 7 – Методологический совет организует разработку и рассмотрение.

Такая ситуация создает определенный правовой вакуум относительно ответственности за создание концептуальных основ реформирования бухгалтерского учета в Украине, его методологическое обеспечение и отсутствие координации деятельности органов государственной власти в этом процессе.

Кроме вышеизложенного, следует отметить, что Закон также не определяет роль, функции та права

профессионального бухгалтерского сообщества в создании нормативной базы учета, да и вообще в реформировании бухгалтерского учета. Известно, что бухгалтерский учет в рыночных условиях ведения хозяйства является отдельным видом предпринимательства. Аудит, предоставление бухгалтерских услуг (консультирование, ведение бухгалтерского учета и тому подобное) консолидирует определенный круг специалистов, которые, безусловно, могут и должны принимать участие в создании методологического и методического обеспечения бухгалтерского учета. Вместе с тем им такое право не предоставлено.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» не дает ответ на вопрос, в чем содержание государственного регулирования бухгалтерского учета, кто является его субъектом, а что – объектом, какие составляющие входят в национальную систему учета, какая взаимосвязь между ними есть и какая их подчиненность. Следствием такой ситуации является неурегулированность на практике вопросов ответственности за разработку и внедрение методологического и методического обеспечения бухгалтерского учета, отсутствие единых подходов к реформированию бухгалтерского учета в разных отраслях национальной экономики. В связи с этим Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Украины одобрены такие поправки к Закону «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине»:

Регулирование вопросов методологии бухгалтерского учета и финансовой отчетности осуществляется Министерством финансов Украины, которое обеспечивает: проведение государственной политики в сфере бухгалтерского учета и ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности на единой методологической основе для всех юридических лиц.

В течение 10 лет (с 2000 по 2010 гг.) были сделаны несколько попыток внедрения МСФО в Украине, однако фактическая дата перехода все время оттягивалась и переносилось. Точкой отсчета перехода на МСФО акционерных предприятий можно считать 2010 год, когда вступил в силу Порядок заполнения форм раскрытия информации и изменений к ним эмитентами акций и облигаций предприятий, находящихся в листинге [13], в котором появилось следующее требование: публичные акционерные общества дополнительно раскрывают информацию о своей деятельности на основе международных стандартов бухгалтерского учета.

В соответствии с планом действий по реализации Стратегии применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине [14] были внесены изменения в Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине», вступающие в силу с 1 января 2012 года. Последние изменения гласят, что для подготовки финансовой отчетности должны использоваться международные стандарты, если они официально обнародованы на веб-сайте Минфина. При этом публичные акционерные общества, банки, страховые компании, а также предприятия, осуществляющие различные виды деятельности в соответствии с перечнем Кабинета Министров, составляют финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам. Все же прочие предприятия самостоятельно определяют целесообразность применения международных стандартов для составления финансовой отчетности.

Таким образом, начиная с 2012 года в Украине параллельно сосуществуют национальные П(С)БУ и международные стандарты. Отметим еще один немаловажный факт – в связи с принятием Налогового кодекса, который вступил в силу с 1 января 2011 года, были внесены достаточно серьезные изменения и в П(С)БУ [8]. Очевидно, такая ситуация не может положительно сказаться на организации бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов. Попытки адаптировать бухгалтерский учет под требования налогового не могут увенчаться успехом, поскольку существующие отличия объективно обусловлены различными целями, принципами, положенными в их основу, несопадением объектов учета, способов расчета базы налогообложения и т.д.

Мнения ученых относительно оценки реформирования бухгалтерского учета в Украине зачастую являются противоположными. Некоторые ученые негативно восприняли процессы реформ: А.С. Бородкин считал, что проведение радикальной реформы в учете преждевременны и нецелесообразны, поскольку к этому не готовы ни предприятия, ни органы управления, подготовка и переподготовка кадров требуют значительных инвестиций [1, с. 40]. По мнению Ф.Ф. Бутица, за длительное время псевдо реформ учета Украина практически потеряла бывший бухгалтерский учет, кадры, которые понимали значение и роль теории и практики учета, его суть и функции бухгалтерского учета [3, с. 125]. В реформе бухгалтерского учета вообще нет необходимости, поскольку система бухгалтерского учета уже обеспечивает всех участников рынка соответствующей бухгалтерской информацией, считает М.Ф. Огийчук [9, с. 4]. Такой вывод базировался на утверждении о полном соответствии Положения об организации бухгалтерского учета в Украине международным стандартам бухгалтерского учета.

Другой точки зрения придерживаются многие ученые. В частности, В.О. Ластовецкий [6, с.4] основным позитивом считает то, что национальные стандарты не являются копиями МСФО, а учитывают особенности и позитивное достояние советского периода.

На сегодняшний день Министерство финансов Украины:

- утверждает национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, другие нормативно-правовые акты по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности;

- утверждает национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственном секторе и разрабатывает концепцию построения плана счетов бухгалтерского учета в государственном секторе;

- утверждает нормативно-правовые акты по вопросам регулирования учетной политики субъектов государственного сектора экономики;

- координирует деятельность центральных органов исполнительной власти (в том числе государственных целевых фондов и Государственного казначейства Украины) в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также регулирования учетной политики субъектов государственного сектора экономики (казенных, государственных предприятий, а также хозяйственных обществ, государственная доля в уставном капитале которых превышает пятьдесят процентов или составляет величину, кото-

рая обеспечивает государству право решающего влияния на их хозяйственную деятельность) и согласовывает их нормативно-правовые акты по этим вопросам.

**Выводы.** Высококачественная корпоративная отчетность имеет ключевое значение для повышения прозрачности, содействия мобилизации национальных и международных инвестиций, создания здорового инвестиционного климата, повышения доверия инвесторов и укрепления финансовой стабильности.

Для эффективного внедрения международных стандартов и кодексов не хватает некоторых ключевых элементов инфраструктуры корпоративной отчетности – нормативно-правовой базы и основ регулирования, а также ощущается нехватка человеческого потенциала и соответствующих институциональных механизмов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бородкин А.С. «Шоковая терапия» для бухгалтерского учета // Світ бух.обліку. – 1997. – № 1. – С. 4-45.
2. Брадул О.М. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і аналізу діяльності корпорацій : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.09. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [монографія] // О.М. Брадул. – Київ, 2009. – 39 с.
3. Бухгалтерский учет в Украине. Мифология. Ч. 2 – Житомир : ЖДТУ, 2003. – 524 с.
4. Зубко А.Б. Організація обліку в акціонерних товариствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.0601.04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.Б. Зубко. – Харків, 2002. – 15 с.
5. Костюченко В.М. Консолідована звітність: міжнародний досвід та практика України : навчально-практичний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
6. Ластовецкий В.О. Про бухгалтерську науку і практику // Вестн. бухгалтера і аудитора України. – 2002. – № 1-2. – С. 35-37.
7. Масловский М.В. Современная западная теоретическая социология : учебное пособие. – Нижний Новгород : Изд. НИСОЦ, 2005. – 117 с.
8. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Огийчук М.Ф. Єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності в Україні та їх відповідність методології країн з розвинутою економікою // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 5. – С. 3-9.
10. Оністрат А.А. Організаційно-методологічні спрямування обліку і аналізу в системі оподаткування (на прикладі акціонерних товариств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.0601.04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.А. Оністрат. – Київ, 2005. – 20 с.
11. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку : [монографія] // О.І. Пилипенко. – Житомир : ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 612 с.
12. Поліщук І.Р. Бухгалтерський облік і контроль статутного капіталу в ТзОВ: теорія і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.Р. Поліщук. – Київ, 2006. – 22 с.
13. Решение Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку № 981 от 22.06.2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=16639](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=16639).
14. Распоряжение Кабинета Министров Украины «О принятии Стратегии применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине» от 24.10.2007 № 911-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://search.ligazakon.ua/search/law/npa/?s=search&idView=LZ\\_SUITE\\_NPA&language=2&class\\_code=050.040.&beginPos=981&countBlock=10&sort=15](http://search.ligazakon.ua/search/law/npa/?s=search&idView=LZ_SUITE_NPA&language=2&class_code=050.040.&beginPos=981&countBlock=10&sort=15).
15. OECD Principles of Corporate Governance, 1999, с. 13-1.
16. Beasley, M.S., J.V. Carcello, and D.R. Hermanson. 2010. Fraudulent Financial Reporting: 1998-2007, An Analysis of U.S. Public Companies. – New York : COSO.



УДК 657.6:006.32

**Любенко А.М.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри обліку й аудиту**Львівського інституту банківської справи**Університету банківської справи Національного банку України*

## СТАНДАРТИЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті обґрунтовано та розкрито основні підходи до стандартизації та уніфікації взаємодії суб'єктів державного фінансового контролю з урахуванням положень Лімської декларації керівних принципів державних фінансів та відповідно до стандартів INTOSAI.

**Ключові слова:** фінансовий контроль, стандартизація та уніфікація взаємодії суб'єктів державного фінансового контролю, стандарти INTOSAI.

### **Любенко А.Н. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

В статье обоснованы и раскрыты основные подходы к стандартизации и унификации взаимодействия субъектов государственного финансового контроля с учетом положений Лимской декларации руководящих принципов государственных финансов и в соответствии со стандартами INTOSAI.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, стандартизация и унификация взаимодействия субъектов государственного финансового контроля, стандарты INTOSAI.

### **Liubenko A.M. STANDARDIZATION OF INTERACTION OF FINANCIAL CONTROL BODIES**

The article proves and reveals basic approaches to standardization and unification of interaction of state financial control bodies in view of the provisions of the Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts and in accordance with the standards of INTOSAI.

**Keywords:** financial control, standardization and unification of interaction of state financial control bodies, INTOSAI standards.

**Постановка проблеми.** Міжнародний досвід у стандартизації контрольної-ревізійної діяльності органів державного фінансового контролю підтверджує потребу розробки стандартів зовнішнього і внутрішнього контролю, причому для його централізованого здійснення через Державну фінансову інспекцію України, і децентралізованого, у вигляді внутрішнього аудиту органів державної влади, установ, відомств державного сектора.

Як для зовнішнього, так і для внутрішнього державного фінансового контролю на всіх рівнях влади ієрархії тріадою основних завдань, через які проявляється сама сутність державного фінансового контролю, є:

а) виявлення відхилень від встановлених правил у процедурах управління державними фінансовими потоками і у фінансово-господарській діяльності економічних суб'єктів, що ініціюють державні фінансові потоки;

б) забезпечення усунення виявлених відхилень шляхом прийняття за результатами контрольної-ревізійної і експертно-аналітичних заходів коригувальних дій відповідними владними структурами або об'єктами контролю (якщо це входить до компетенції об'єктів контролю);

в) аналіз чинників, мотивів і умов, що породжують можливість виникнення цих відхилень, і розробка профілактичних заходів щодо запобігання їх у майбутньому.

Виходячи з того, що багато принципів і процедур державного фінансового контролю є базовими як для зовнішнього, так і для внутрішнього контролю, ми вважаємо, що повинна бути сформована група стандартів, які є загальними для цих різновидів державного фінансового контролю.

Основними положеннями стандартів, що визначають загальні принципи і процедури державного фінансового контролю, є:

– незалежність органів контролю та їхніх співробітників від законодавчої і виконавчої влади, об'єктів контролю і їх посадових осіб. Незалежність органу державного фінансового контролю визначається його

статусом, характеризується чіткістю і адекватністю закріплених у відповідному законодавстві прав та обов'язків. Співробітники органів державного фінансового контролю повинні бути неупередженими до політичної боротьби і об'єктів контролю та їх посадових осіб. Органи державного фінансового контролю повинні бути самостійні у виборі об'єктів, предметів, методів і процедур контролю, і не повинні допускати тиску чи втручання у свою діяльність з боку інших органів або осіб;

– компетентність і високий професіоналізм співробітників органів контролю включають наявність необхідних знань і відповідного досвіду, а також самодисципліни для належного виконання своїх посадових обов'язків, уміння своєчасно розпізнати і точно оцінити відхилення від чинного законодавства, потенційні проблеми, успішно знаходити вихід з нестандартних ситуацій;

– об'єктивне ставлення до виявлених у ході своєї професійної діяльності недоліків і порушень вимог чинного законодавства, гарантія високої якості контрольної-ревізійної та експертно-аналітичної роботи.

Перераховані вимоги – це основа основ як для зовнішнього державного фінансового контролю, так і для внутрішнього. Це той фундамент, на основі якого повинні розроблятися всі стандарти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методичні та організаційні підходи щодо планування, організації проведення, документування порушень, оформлення та узагальнення результатів фінансового контролю розглядалися рядом вітчизняних науковців, зокрема С.В. Бардашем, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерійом, І.К. Дрозд, Є.В. Мнихом, І.Б. Стефанюком, М.С. Пушкарем, В.С. Рудницьким, О.А. Шевчуком та іншим. Разом з цим питання уніфікації та стандартизації взаємодії суб'єктів державного фінансового контролю досліджено не в достатній мірі.

**Постановка завдання.** Метою статті є розроблення організаційно-методичних підходів та визначення основних положень взаємодії суб'єктів державного фінансового контролю на основі стандартизації та уніфікації цієї діяльності. Завдання статті – аналіз

та оцінка взаємодії суб'єктів державного фінансового контролю, можливість її удосконалення шляхом використання зарубіжної практики здійснення контролю відповідно до стандартів *INTOSAI*.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як вже зазначалося, в Україні до цього часу ще не створена система стандартів з чітким розмежуванням сфер їх застосування у контрольній діяльності залежно від специфічних особливостей об'єктів фінансового контролю, що включає в себе також і стандарти, які встановлюють основні принципи, положення і процедури, загальні для всіх його видів. Така відсутність чіткої системи стандартизації контрольної діяльності негативно позначається на ефективності самого фінансового контролю та, навіть, на соціально-економічному розвитку нашої країни. Тому необхідно якнайшвидше активізувати роботу щодо створення єдиної системи національних стандартів контрольної та експертно-аналітичної діяльності, що враховують не тільки основні аспекти міжнародних вимог, але й дозволяють значно підвищити дієвість фінансового контролю, у тому числі і зовнішнього державного контролю.

Якщо проаналізувати положення Лімської декларації, що визначила зовнішній державний фінансовий контроль як невід'ємну частину загальнодержавної системи регулювання суспільних відносин, то можна зробити такі висновки:

а) зовнішній державний фінансовий контроль – це не самоціль, а узаконена діяльність уповноважених органів, тобто вищих контрольних органів;

б) у результаті діяльності уповноважених органів розкриваються допущені відхилення від прийнятих стандартів внаслідок порушення принципів законності, ефективності та економії у витрачанні матеріальних ресурсів;

в) відхилення від стандартів та їх порушення повинні бути виявлені на початковій стадії, щоб мати можливість прийняти відповідні коригувальні заходи, а у необхідних випадках – притягти до відповідальності винних і стягнути з них заповідяні державі збитки;

г) потрібно розробити і здійснити заходи, спрямовані на запобігання виникнення відхилень від стандартів та їх порушень надалі [1].

Зовнішній державний фінансовий контроль, будучи однією із функцій управління, одночасно є механізмом зворотного зв'язку для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень, умов і результатів їхньої реалізації, що й знайшло досить чітке відображення у статтях Лімської декларації. Так, стаття 3 Лімської декларації проголошує пріоритет зовнішнього фінансового контролю над внутрішнім, підкреслюючи його прямий обов'язок перевіряти ефективність внутрішньої контрольної служби; стаття 4 підтверджує, що всі цілі зовнішнього фінансового контролю – законність, правильність, ефективність і економічність управління грошовими і матеріальними засобами суспільства – однаково важливі; стаття 9 говорить про потребу зовнішнього контролю за діяльністю уряду, його адміністративного керівництва і будь-якого підлеглого йому органу; стаття 18 стверджує, що все управління громадськими коштами повинно підлягати незалежному від органів, що розпоряджаються цими коштами, зовнішньому контролю [1].

Таким чином, зовнішній державний фінансовий контроль в демократичній правовій державі – це перш за все контроль за законністю та ефективністю управління всіма належними суспільству засобами.

Тому такою важливою і суспільно необхідною є стандартизація діяльності органів контролю, що здійснюють зовнішній фінансовий контроль.

Бюджетним кодексом України функції зовнішнього фінансового контролю покладено на Рахункову палату України. Однак ні в Конституції України, ні в Бюджетному кодексі не визначено, що Рахункова палата України є вищим органом фінансового контролю.

Беручи до уваги, що пріоритетами зовнішнього державного фінансового контролю повинні бути макроекономічні процеси, зростання темпів розвитку економіки, включаючи контроль за вартісними пропорціями ВВП і грошовою масою, питання, пов'язані із збільшенням дохідної частини бюджетів усіх рівнів та економією державних і муніципальних коштів, що надходять у розпорядження суспільства, особливу увагу слід приділити розробці саме цих стандартів.

Здавалося б, що міжнародні стандарти аудиту і процес їх використання в практиці роботи вітчизняних аудиторських фірм і аудиторів жодним чином не повинні істотно впливати на діяльність органів зовнішнього державного фінансового контролю. Традиційний підхід до контрольної діяльності проведення зовнішнього аудиту відповідних бюджетів передбачає, що основним завданням є проведення аудиту відповідності та фінансового аудиту, тобто перевірок фінансової звітності одержувачів бюджетних коштів на предмет її відповідності законодавчим і іншим принципам (закон про бюджет на черговий рік, бюджетний розпис, бюджетні асигнування, ліміти бюджетних зобов'язань, кошторису тощо), перевірок цільового використання виділених з бюджету коштів.

Однак на сучасному етапі розвитку нашого суспільства реальна дійсність об'єктивно вимагає від органу зовнішнього контролю проведення також і аудиту ефективності державних витрат, і Рахункова палата України впроваджує його в практику своєї роботи, у зв'язку з чим значення міжнародних стандартів аудиту значно зростає, особливо при перевірці питань інвестиційної політики держави і розвитку реального сектора економіки.

Більше того, необхідно брати до уваги і розширення з кожним роком міжнародного співробітництва Рахункової палати України з вищими органами державного фінансового контролю інших країн, її участь у таких міжнародних організаціях, як *INTOSAI*, *EUROSAT*, *EURORAI* та ін.

У зв'язку з цим було б доцільно у процесі роботи над національними стандартами зовнішнього державного фінансового контролю використовувати досвід США, який видав «Стандарти аудиту державних організацій», досвід роботи комітетів *INTOSAI* зі стандартів внутрішнього контролю, з ревізійних стандартів і т. д., а також досвід вищих контрольних органів інших країн і міжнародних організацій. Але при цьому весь час потрібно пам'ятати про можливість відмінності понятійного апарату тих чи інших стандартів, тим більше, що навіть у таких авторитетних організаціях, як *INTOSAI*, *COSO* немає єдності у визначенні цілої низки термінів. Свого часу виникла бурхлива дискусія через визначення внутрішнього контролю, запропонованого різними міжнародними організаціями вищих контрольних органів. Досить активно також обговорювалося питання про те, що представляють собою ключові поняття в стандартах внутрішнього контролю, які відмінності між внутрішнім контролем і внутрішнім аудитом і т. д.

Про все це не можна забувати, працюючи над створенням системи стандартів зовнішнього державного фінансового контролю.

Варто зазначити, що від сліпого наслідування міжнародним стандартам застерігають і їхні розробники. Так, в «Основних постулатах державного фінансового контролю» стандартів *INTOSAI* підкреслюється, що ці стандарти є лише «скелетною» схемою, якої слід дотримуватися при проведенні ревізій, але розглядати їх потрібно крізь призму конституційних, юридичних та інших умов діяльності кожного конкретного вищого контрольного органу.

В Україні відсутній глосарій термінів, що пов'язані з контрольною справою. Відсутні єдині для всіх органів контролю визначення такого основного поняття в контрольно-ревізійній діяльності як «ревізія» або «перевірка», не зазначено їхні відмітні особливості залежно від того органу контролю, завдання і функції є особливими для кожного суб'єкту контролю, не визначені права, обов'язки і порядок діяльності контролера, ревізора. Звичайно ж, практика проведення ревізій, перевірок, відомчі інструкції, сформовані традиції – все це дає можливість провести ревізію або перевірку на належному рівні і відповідним чином оформити результати контрольного заходу. Однак нормативний правовий акт, що вводить обидва терміни в правове поле законодавства, до теперішнього часу не прийнятий, тому кожен трактує ці поняття так, як вважає за потрібне.

Рахункова палата самостійно розробляє і затверджує в установленому порядку стандарти Рахункової палати – внутрішні нормативні документи, що визначають характеристики, правила і процедури планування, організації та здійснення різних видів діяльності Рахункової палати та/або вимоги до їх результатів.

У Рахунковій палаті можуть діяти стандарти двох видів: стандарти організації діяльності Рахункової палати та стандарти зовнішнього державного аудиту (контролю), що здійснюється Рахунковою палатою.

Стандарти організації діяльності Рахункової палати визначають характеристики, правила і процедури організації та здійснення у Рахунковій палаті методологічного забезпечення, планування роботи, підготовки звітів, взаємодії з іншими органами контролю та інших видів внутрішньої діяльності Рахункової палати.

Стандарти зовнішнього державного аудиту (контролю), що здійснюється Рахунковою палатою, визначають загальні вимоги, характеристики, правила і процедури здійснення Рахунковою палатою контрольною та експертно-аналітичної діяльності.

З метою реалізації покладених повноважень Рахункова палата розробляє і затверджує в установленому порядку загальні вимоги до стандартів зовнішнього державного контролю і контролю як аудиту ефективності при проведенні контрольних і експертно-аналітичних заходів.

Загальні вимоги до стандартів зовнішнього державного аудиту (контролю) визначають вимоги до структури, змісту, порядку їх розробки і затвердження.

Стандарти організації діяльності Рахункової палати, стандартів зовнішнього державного аудиту (контролю), загальних вимог до стандартів зовнішнього державного фінансового контролю базуються на положеннях міжнародних стандартів у галузі державного фінансового контролю, аудиту і фінансової звітності.

У зв'язку з тим, що стандарти мають бути початком у стандартизації методичного забезпечення контрольно-ревізійної та експертно-аналітичної діяльності Рахункової палати України, вони потребують відображення світового і власного досвіду накопиченого протягом більш ніж п'ятнадцяти років її діяльності, з урахуванням досвіду роботи інших контрольно-рахункових органів, а також вимог міжнародних стандартів аудиту.

Один із стандартів *ISSAI 1500 «Аудиторські докази»* стверджує, що «докази, отримані із зовнішніх джерел, надійніші, ніж докази, отримані з внутрішніх» [2]. Порядок отримання і використання зовнішніх підтверджень, якими можуть бути свідчення третіх осіб, інформація від контрагентів тощо, визначений стандартом *ISSAI 1505 «Зовнішні підтвердження»* [3].

У положеннях стандарту *ISSAI 1240 «Відповідальність аудитора, у зв'язку з виявленням шахрайства у ході аудиту фінансової звітності»* наведені приклади умов або подій, що підвищують ризик шахрайства або помилок, які необхідно враховувати під час планування процедур аудиту [4]. Розробка аналогічних норм до відповідних національних стандартів державного фінансового контролю в Україні може бути основою для дій щодо відповідальності перевіряючих з розгляду випадків шахрайства і помилок під час державного фінансового контролю. Було б доцільно в умовах збільшення обсягів інформації та здійснених фінансово-господарських трансакцій також врахувати вимоги стандарту *ISSAI 1315 «Виявлення та оцінка ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта і його середовища»*, який містить рекомендації із застосування процедур аудиту за принципом оцінки високих ризикованих сфер діяльності установи, які слід перевірити ретельніше [5].

При проведенні ревізій та перевірок доцільно використовувати положення стандарту *ISSAI 1300 «Планування аудиту фінансової звітності»*, що передбачає необхідність аналітичної підготовки до проведення контрольного заходу на стадії його планування (попереднє ознайомлення з об'єктом перевірки і сферою його діяльності, виявлення і попередня оцінка ризиків аудиту) [6]. Облік цих положень дозволить якісніше підготувати контрольний захід: визначити його вид, обсяг робіт, склад інспекторів і терміни проведення заходу.

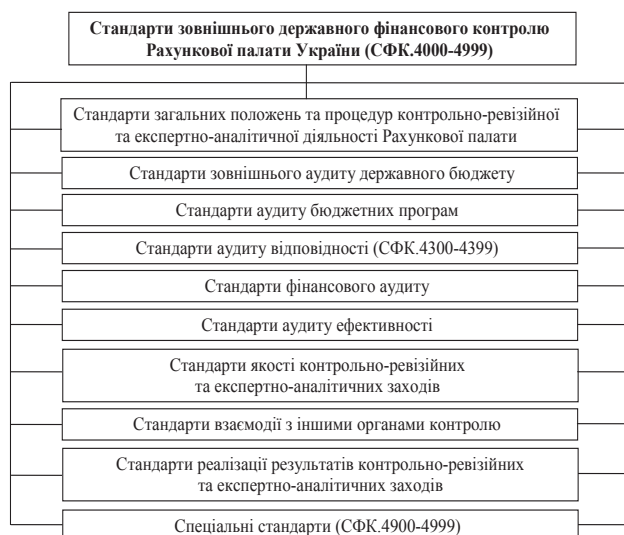
Стандарт *ISSAI 1550 «Пов'язані особи»* передбачає перевірку операцій, здійснених економічним суб'єктом, з афілійованими особами (наведено перелік операцій, на які потрібно звернути увагу) [7].

З урахуванням вищевикладеного, єдину систему стандартів фінансового контролю схематично (умовно) можна представити в такому вигляді, як на рис. 1.

**Висновки.** Запропонована на рисунку 1 схема стандартизації зовнішнього державного фінансового контролю – важлива органічна частина єдиної системи стандартів фінансового контролю в Україні, створення якої в даний час для нашої країни є нагальною потребою.

Єдина система стандартів фінансового контролю дозволить наблизити вирішення загальної для України проблеми – забезпечення законності та доцільності використання фінансових, матеріальних, трудових та інших видів ресурсів, можливість виведення з тіньового обороту значну частину ВВП.

Це найважливіший фактор підвищення дієвості та ефективності фінансового контролю загалом, а



**Рис. 1. Система стандартів державного фінансового контролю**

дієвий і ефективний державний фінансовий контроль, і особливо зовнішній, як відомо, є запорукою створення умов для фінансової стабілізації та сприяє забезпеченню фінансової безпеки держави.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лімська декларація керівних принципів державних фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat\\_id=32836](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=32836).
2. Audit Evidence [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13104/issai\\_1500\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13104/issai_1500_e_.pdf).
3. External Confirmations [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13160/issai\\_1505\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13160/issai_1505_e_.pdf).
4. The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13096/issai\\_1240\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13096/issai_1240_e_.pdf).
5. Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement through Understanding the Entity and Its Environment [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13080/issai\\_1315\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13080/issai_1315_e_.pdf).
6. Planning an Audit of Financial Statements [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13056/issai\\_1300\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13056/issai_1300_e_.pdf).
7. Related Parties [Electronic resource]. – Available from : [http://www.issai.org/media/13108/issai\\_1550\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13108/issai_1550_e_.pdf).

УДК 336.22:[658:005.922.1:33]

**Меліхова Т.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Запорізької державної інженерної академії

## ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблені методичні підходи до проведення внутрішнього контролю податку на прибуток в системі управління економічною безпекою підприємства для своєчасного виявлення загроз. Запропоновано загальний план внутрішнього контролю податку на прибуток, програму внутрішнього контролю податку на прибуток та робочі документи до кожної процедури.

**Ключові слова:** внутрішній контроль, податок на прибуток, план, програма, робочі документи, система управління, загроза, економічна безпека.

### Меліхова Т.О. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработаны методические подходы к проведению внутреннего контроля налога на прибыль в системе управления экономической безопасностью предприятия для своевременного выявления угроз. Предложен общий план внутреннего контроля налога на прибыль, программу внутреннего контроля налога на прибыль и рабочие документы по каждой процедуре.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, налог на прибыль, план, программа, рабочие документы, система управления, угроза, экономическая безопасность.

### Melikhova T.O. THE INTERNAL CONTROL OF INCOME TAX IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF ENTERPRISE

The developed methodical approaches to conducting of internal control for the income tax on profit in the management system of the enterprise economic security for the timely detection of threats. Proposed general plan for internal control of income tax, a program for internal control of income tax and working documents for each procedure.

**Keywords:** internal control, income tax, plan, program, working papers, management system, threat, economic security.

**Постановка проблеми.** Метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку. Важливою умовою здійснення якісного внутрішнього контролю є перевірка правильного документального оформлення та ведення обліку, аналіз та планування податку на прибуток для прийняття ефективних управлінських рішень. Тому, актуальною проблемою на сьогодні стає внутрішній контроль правильності, своєчасності та законності

нарахування та сплати до бюджету податку на прибуток в системі управління економічною безпекою підприємства для своєчасного виявлення загроз.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемними питаннями внутрішнього контролю податку на прибуток займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Бутинець Ф.Ф., Іванов Ю.Б., Ляшенко В.А., Кулаковська Л.П., Онищенко В.Я., Пантелеев В.П., Піча Ю.В., Покатаєва О.В.,

Сахарцева І.І., Усач Б.Ф., Черник Д.Г., Чернелевський Л.М. та інші. Автори розглядають дане питання зі своєї точки зору та акцентують увагу на різних аспектах проведення контролю. Проте саме питання розробки плану, програми та робочих документів внутрішнього контролю податку на прибуток в системі управління економічною безпекою підприємства для своєчасного виявлення загроз недостатньо розкрито і потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Розробка методичних підходів до проведення внутрішнього контролю податку на прибуток в системі управління економічною безпекою підприємства для своєчасного виявлення загроз.

**Виклад матеріалів основного дослідження.** Сутність внутрішнього контролю податку на прибуток полягає у встановленні правильності визначення доходів, витрат та фінансових результатів згідно ПКУ, перевірці законності, правильності, точності та достовірності нарахування та сплати податку на прибуток до бюджету, їх відповідність даним податкової звітності.

Метою внутрішнього контролю податку на прибуток є оцінка законності віднесення підприємства до плат-

ників податку на прибуток; встановлення правильності визначення доходів, витрат та фінансових результатів згідно ПКУ; перевірка правильності оформлення документів нарахування та сплати податку на прибуток до бюджету; контроль законності, своєчасності, точності та достовірності ведення обліку податку на прибуток підприємства та його відповідність даним податкової звітності, а також розробка пропозицій щодо розрахунку податкового навантаження, аналізу та планування податку на прибуток.

Основні завдання внутрішнього контролю податку на прибуток: встановлення правильності визначення доходів, витрат та фінансових результатів згідно ПКУ; перевірка наявності та правильності складання первинних документів доходів, витрат та фінансових результатів; перевірка правильності розрахунку та відповідності відображення у документах податку на прибуток; перевірка правильності і повноти нарахування та сплати податку на прибуток згідно Декларації з податку на прибуток; перевірка правильності ведення обліку податку на прибуток; розрахунок податкового навантаження; проведення аналізу та планування податку на прибуток.

Таблиця 1

Загальний план внутрішнього контролю податку на прибуток

Етапи контролю	Процедури контролю	ШІБ перевіряючого	Термін перевірки
Попередній	Ознайомлення з процесом документування та веденням обліку податку на прибуток		
	Перевірка первинних документів		
	Перевірка доходів		
	Перевірка витрат		
	Перевірка фінансових результатів		
	Перевірка нарахування та сплати податку на прибуток		
	Перевірка Декларації з податку на прибуток		
	Перевірка ведення обліку податку на прибуток		
	Аналіз податку на прибуток		
	Розрахунок податкового навантаження		
	Планування суми податку на прибуток до сплати у бюджет		
Заключний	Надання рекомендацій за результатами внутрішнього контролю		

Таблиця 2

Програма внутрішнього контролю податку на прибуток

Процедури контролю	Мета внутрішнього контролю	Задачі внутрішнього контролю	Докази контролю	Код робочих документів	ШІБ перевіряючого	Термін проведення контролю
Перевірка первинних документів	Впевнитись у наявності та правильності складання первинних документів	Перевірка наявності та правильності складання первинних документів	Накладні, розрахунково-платіжні відомості, розрахунок амортизації, калькуляції, банківські виписки, платіжні доручення, довідки бухгалтерії	ПН-1		
Перевірка доходів	Впевнитись у правильності та відповідності відображення у документах та обліку доходів	Перевірка правильності відображення у документах та обліку доходів	Накладні, банківські виписки, платіжні доручення, довідки бухгалтерії	Д-1		
Перевірка витрат	Впевнитись у правильності та відповідності відображення у документах та обліку витрат	Перевірка правильності відображення у документах та обліку витрат	Накладні, розрахунково-платіжні відомості, розрахунок амортизації, калькуляції, довідки бухгалтерії	В-1		

Продовження таблиці 2

Перевірка фінансових результатів	Впевнитись у правильності та відповідності відображення у документах та обліку фінансових результатів	Перевірка правильності відображення у документах та обліку фінансових результатів	довідки бухгалтерії	ФР-1		
Перевірка Декларації з податку на прибуток	Впевнитись у правильності і повноти нарахування та сплати податку на прибуток	Перевірка Декларації з податку на прибуток та розрахунків за податку на прибуток	Декларація з податку на прибуток, платіжне доручення, виписка банку	ДП-1 ДП-2		
Перевірка ведення обліку податку на прибуток	Впевнитись у правильності складання кореспонденції за рахунком 64	Перевірка кореспонденції рахунків з податку на прибуток	Журнал 3, відомість 3.6, головна книга	ПО-1		
	Впевнитись у правильності заповнення та відповідності даних журналу № 3 та відомості 3.6	Перевірка відображення податку на прибуток у журналі № 3 та відомості 3.6	Журнал № 3, відомість 3.6	ПО-2		
	Впевнитись у правильності заповнення та відповідності даних головної книги за рахунком 64	Перевірка відображення податку на прибуток у головній книзі	Головна книга	ПО-3		
	Впевнитись у правильності та відповідності даних оборотної відомості за рахунком 64	Перевірка відображення податку на прибуток у оборотній відомості	Оборотна відомість	ПО-4		
	Впевнитись у правильності та відповідності даних Балансу	Перевірка відображення у Балансі	Баланс	ПО-5		
	Порівняти суму податку на прибуток у Балансі з сумою у Звіті про фінансовий результат	Порівняння суми податку на прибуток у Балансі з сумою у Звіті про фінансовий результат	Звіт про фінансовий результат, Баланс	ПО-6		
Аналіз податку на прибуток	Проаналізувати динаміку нарахування та питому вагу податку на прибуток	Динаміка нарахування податку на прибуток та аналіз податку на прибуток у загальній структурі податків підприємства	Декларація з податку на прибуток, дані субрахунків 64	АП-1, АП-2		
Розрахунок податкового навантаження з податку на прибуток	Впевнитись у правильності розрахунку податкового навантаження з податку на прибуток	Розрахувати податкове навантаження з податку на прибуток	Декларація з податку на прибуток	ПП-1		
Планування суми податку на прибуток	Спланувати суму податку на прибуток до сплати у бюджет	Розрахунок планових показників податку на прибуток до сплати у бюджет	Договори	ПЛ-1		

Таблиця 3

## Розрахунок податкового навантаження з податку на прибуток ПН-1

Період	Дохід від реалізації	Податок на прибуток	Податкове навантаження (3/2*100%)	Встановлений показник	Відхилення (5-4)
1	2	3	4	5	6

Таблиця 4

## Робочий документ аудитора про перевірку первинних документів ПН-1

Первинний документ						Примітки
Назва	№	Дата	Сума	Підпис	Печатка	

Таблиця 5

## Робочий документ аудитора про перевірку відображення доходів у Декларації з податку на прибуток Д-1

За видами доходів	Первинні документи (видаткові накладні, акти виконаних робіт)	Додатки до декларації	Декларація податку на прибуток	Відхилення (+, -)		Висновок
				3 від 2	4 від 3	
1	2	3	4	5	6	7
Дохід від операційної діяльності						
Інші доходи						

Таблиця 6

## Робочий документ аудитора про перевірку витрат у Декларації з податку на прибуток

За видами витрат	Первинні документи (прибуткові накладні, акти виконаних робіт, розрахункова відомість, розрахунок амортизації, довідка бухгалтерії)	Додатки до декларації	Декларація податку на прибуток	Відхилення (+, -)		Висновок
				3 від 2	4 від 3	
1	2	3	4	5	6	7
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)						
Адміністративні витрати						
Витрати на збут						
Фінансові витрати						
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати						

Таблиця 7

## Робочий документ з перевірки складання Декларації з податку на прибуток ДП-1

Показники	Декларація з податку на прибуток		Відхилення (+, -)	Причина	Висновок
	Дані підприємства	Дані аудиту			
Доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування					
Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування					
Об'єкт оподаткування від усіх видів діяльності					
Ставка податку на прибуток					
Податок на прибуток					

Таблиця 8

## Робочий документ з перевірки розрахунків з податку на прибуток ПД-2

Період	Нараховано	Сплачено	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 9

## Робочий документ про перевірку кореспонденції за рахунком 64 ПО-1

Зміст операції	За даними підприємства			За даними аудита			Відхилення та виправлення		
	Дебет	Кредит	Сума	Дебет	Кредит	Сума	Дебет	Кредит	Сума

Таблиця 10

## Робочий документ про перевірку журналу № 3 та відомості 3.6 ПО-2

Період	Кореспонденція рахунків по рахунку 64	Журнал № 3, відомість № 3.6	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 11

## Робочий документ про перевірку головної книги за рахунком 64 ПО-3

Період	Журнал № 3, відомість № 3.6	Головна книга	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 12

## Робочий документ про перевірку оборотної відомості ПО-4

Період	Головна книга	Оборотна відомість	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 13

## Робочий документ про перевірку статті податок на прибуток у Балансі ПО-5

Період	Оборотна відомість	Баланс	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 14

**Робочий документ про порівняння суми податку на прибуток у Балансі  
з сумою у Звіті про фінансовий результат ПО-6**

Період	Баланс	Звіту про фінансовий результат	Відхилення (+, -)	Причина	Висновок

Таблиця 15

**Динаміка нарахування податку на прибуток АП-1**

Період	Податок на прибуток у звітному періоді	Податок на прибуток у попередньому періоді	Відхилення	
			У сумі	У відсотках

Таблиця 16

**Аналіз податку на прибуток у загальній структурі податків підприємства АП-2**

Податки	Податки у звітному періоді	Податки у попередньому періоді	Відхилення	
			У сумі	У відсотках
Податок на прибуток				
...				
Разом податків				

Таблиця 17

**Планування сплати податку на прибуток у бюджет ПЛ-1**

Доходи згідно укладених договорів на наступний рік	Витрати згідно планових розрахунків	Об'єкт оподаткування	Ставка	Податок на прибуток до сплати у бюджет на наступний рік
1	2	3=2-1	4	5=3*4/100

Загальний план внутрішнього контролю податку на прибуток (табл. 1) доцільно проводити в декілька етапів: 1) Попередній – ознайомлення з процесом документування та веденням обліку податку на прибуток; 2) Основний – перевірка (контроль), аналіз та планування податку на прибуток для своєчасного виявлення помилок; 3) Заключний – надання рекомендацій за результатами внутрішнього контролю. Загальний план аудиту податку на прибуток є документом організаційно-методологічного характеру та складається з переліку робіт на основних етапах і термінів їх виконання із зазначенням відповідальної особи за перевірку.

Пропонуємо програму внутрішнього контролю податку на прибуток (табл. 2), яка включає в себе: перелік процедур контролю; мету та задачі проведення контролю кожної процедури; докази контролю, які складаються з первинних документів, облікових реєстрів та звітності підприємства за кожною процедурою; коди робочих документів, які представляють собою шаблони таблиць для внесення виявлених помилок під час внутрішнього контролю; зазначення відповідальних осіб та термінів проведення контролю за кожною процедурою.

Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань внутрішнього контролю податку на прибуток пропонуємо робочі документи (табл. 3-18), які стануть обґрунтованими доказами якісного проведення внутрішнього контролю податку на прибуток для прийняття ефективних управлінських рішень та для своєчасного виявлення загроз в системі управління економічною безпекою підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** У роботі розроблено методичні підходи до проведення внутрішнього контролю податку на прибуток, які на відміну від існуючих включають: загальний план внутрішнього контролю податку на прибуток, програму внутрішнього контролю податку на прибуток та робочі документи до кожної процедури. Запропоновані документи дають можливість здійснити внутрішній контроль податку на прибуток більш детально, послідовно, структуровано та логічно в системі управління економічною безпекою підприємства для своєчасного виявлення загроз. Прозорість і зрозумілість розроблених документів допоможуть керівництву здійснювати контроль, аналіз, планування та на їх підставі приймати ефективні управлінські рішення.



УДК 657.3

Мельник З.Ю.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку  
Національного університету біоресурсів і природокористування України**ВИКРИВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТНОСТІ: ПОМИЛКИ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЯ**

У статті досліджується проблема викривлення даних бухгалтерського обліку, зокрема звітності. Розглянуто навмисні та ненавмисні причини неправдивості інформації. З'ясовано мотиви виникнення помилок та здійснення фальсифікації звітності, їх наслідки.

**Ключові слова:** звітність, інформація, фальсифікація, викривлення, шахрайство.

**Мельник З.Ю. ИСКАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ: ОШИБКИ И ФАЛЬСИФИКАЦИЯ**

В статье исследуется проблема искажения данных бухгалтерского учета, в том числе и отчетности. Рассматриваются преднамеренные и непреднамеренные причины недостоверности информации. Выясняются мотивы возникновения ошибок и осуществление фальсификации отчетности и их последствия.

**Ключевые слова:** отчетность, информация, фальсификация, искажение, мошенничество.

**Melnyk Z.Y. DISTORTIONS IN REPORTING INFORMATION: ERRORS AND FRAUD**

In the article the problem of distortion of accounting, including reporting. Considered as intentional and unintentional causes of untruthfulness information. Investigates reasons of errors and fraud reporting exercise and its effects.

**Keywords:** accounting, information, falsification, misrepresentation, fraud.

**Постановка проблеми.** Неправдивість фінансової звітності може бути спричинена спробами управлінського персоналу приховати доходи або, навпаки, завищити їх, щоб ввести в оману користувачів фінансової звітності через зміну сприйняття ними фінансових результатів та прибутковості підприємства. Свідоме викривлення фінансової звітності може здійснюватися через зовнішній та внутрішній тиск на управлінський персонал для досягнення очікуваних доходів, зокрема коли неспроможність досягти фінансових цілей може мати значні наслідки для управлінського персоналу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями фальсифікації займалися такі українські й зарубіжні науковці, як: Т.А. Бутинець [1], А.М. Шевелюхіна [2], С.В. Бардаш [3], О.І. Гадзевич [4], О.В. Кришевич [5], О.В. Смаглюк [6], П.Н. Майданевич [7].

**Постановка завдання.** Різновиди викривлення облікових даних в звітності, основні причини фальсифікації інформації та наслідки її представлення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Усвідомлена можливість викривлення фінансової звітності або незаконне привласнення активів існує, коли відповідальний працівник підприємства вважає, що внутрішній контроль можна обійти тому що, наприклад, він користується довірою або знає про конкретні недоліки внутрішнього контролю. Працівники підприємства, як правило, можуть знайти раціональне виправдання для скоєння шахрайства [8].

Розглянемо види спотворень бухгалтерських даних (рис. 1).

Обман може здійснюватися шляхом маніпулювання, фальсифікації і зміни записів на рахунках бухгалтерського обліку в облікових реєстрах або документах; навмисного неправильного віднесення до активів різних статей; знищення або пропуску записів або документів; відображення операцій без розкриття їх змісту тощо.

Термін «помилка» стосується ненавмисних порушень у відображенні фінансової інформації, які виникають в результаті арифметичної або граматичної помилки в записах облікових даних; випадкового пропуску або неправильного уявлення про окремі факти; хибних показань вимірних приладів; відхи-

лень від правил здійснення контролю за діями матеріально відповідальних осіб під час проведення первинного обліку та складання звітів тощо.

Під час перевірки можуть бути виявлені зовні однакові факти порушень, які після дослідження їх змісту можна класифікувати як навмисні (обман) і ненавмисні (помилка). В реальному житті іноді буває складно відрізнити обман від помилки. А оскільки, зрештою, це призводить до порушень законодавства, то ми будемо використовувати термін «помилка» для відображення порушень при веденні бух обліку [9].

Ненавмисні спотворення – помилки, здійснені через некомпетентність, халатність та неухважність, а також викликані недосконалістю системи бухгалтерського обліку та чинного законодавства. Ймовірність виникнення помилок підвищується в умовах зміни інструктивно-методичних матеріалів, що стосуються бухгалтерського обліку та оподаткування. Ненавмисні помилки поділяються на технічні та бухгалтерські.

Технічні помилки виникають, наприклад, при складанні та розрахунку податкових платежів:



**Рис. 1. Перелік спотворень бухгалтерських даних за видами**

1) у процесі розрахунку сум податків (застосування неправильної ставки);

2) при перенесенні даних бухгалтерського обліку в податковій декларації (розрахунки);

3) при неправильному заповненні рядків декларації за умови повного і правильного відображення вироблених організаціям операцій в регістрах бухгалтерського обліку.

До цього ж типу належать відхилення, допущені через неухважність, неправильні переноси сальдо по рахунках і т.д.

Переважає частина подібних спотворень повинна бути виявлена і усунена системою внутрішньогосподарського контролю.

Бухгалтерські помилки виникають в результаті неправильного відображення на рахунках бухгалтерського обліку фінансово-господарських операцій. При цьому особливо виділяють помилки, що призводять до заниження або завищення об'єктів оподаткування, внаслідок яких спотворюються результати фінансово-господарської діяльності організації, відображаються у звітності і в підсумку неправильно обчислюються податки.

Навмисні помилки є засобом ділової політики організацій, зокрема акціонерних товариств. Складовою частиною загальної ділової політики акціонерних товариств слід вважати балансову політику, тобто свідомий вплив на форму і зміст публікованих балансів. Існують мотиви, обумовлені господарськими причинами і цілями, які спонукають керівників акціонерних товариств вести балансову політику, спрямовану на спотворення становища та інформації про майно товариства або результатів його діяльності.

Неповнота обліку фактів господарського життя часто зустрічається через слабе знання правил обліку і призводить до заниження звітних даних. Наприклад, товари, що надійшли від постачальників, придбані за договором поставки або купівлі-продажу, організація «не відбила», оскільки за договором товари повинні оплачуватися після їх реалізації, хоча право власності на товари виникає в момент їх приймання; або підприємство не врахувало штрафи від дебітора, присуджені судом, не відобразило отримані векселі, видані на його ім'я.

Необґрунтованість облікових записів означає, що факт господарського життя відображений в обліку без достатніх на те підстав. Типовою помилкою такого типу є включення в баланс майна, на яке підприємство не має права власності (наприклад, основних засобів, взятих в оренду, або товарів, отриманих на комісію, а також векселів та інших цінних паперів, прийнятих у заставу). Помилки в обґрунтованості призводять до завищення показників звітності [10].

Помилки в періодизації пов'язані з неправильним розподілом операцій за обліковими періодами, наприклад коли їх відображають у Головній книзі та звітності «не свого» звітного періоду. Існує два типи таких помилок: раніше і пізніше закриті рахунки. У першому випадку рахунок закривають до звітної дати і відображають операцію звітного року на рахунках наступного року, у другому, навпаки, – рахунок закривають після звітної дати, а операції, які слід було відобразити в наступному періоді, включають до рахунків звітного року. Раннє закриття рахунків призводить до заниження звітних даних, а пізніше – до їх завищення.

Помилки в оцінці передбачають, що у звітності неправильно оцінені активи чи пасиви. Наприклад,

неправильно проведена переоцінка основних засобів; несписана безнадійна заборгованість; неправильно оцінені основні засоби, нематеріальні активи; невірно розрахований знос; несписані недостачі матеріалів; невизначена вартість незавершеного виробництва та ін. Оскільки в обліку про кожну зміну звітності зазначають у Головній книзі, то рішення вважати виявлену невірну оцінку помилкою в звітності або поточному бухгалтерському обліку приймає аудитор в кожному випадку індивідуально. Очевидно, що помилки в оцінці можуть призвести як до завищення, так і до заниження підсумку балансу. Тому на наявність таких помилок слід перевіряти й активи, і пасиви балансу організації.

Неправильне чи недостатнє відображення інформації у звітних формах виникає через неправильне перенесення сальдо рахунків у звітні форми, а також через відображення коштів філій, відокремлених підрозділів, які мають окремий баланс, не за відповідними статтями (основні засоби, матеріали, грошові кошти в касі), а за статтями дебіторів; відображення заборгованості постачальникам за статтею «Інші дебітори»; іншої реалізації за статтею позареалізаційних результатів; збитків або перевищення використання прибутку над її балансовою величиною за статтею «Інші активи». До цього типу помилок зараховують і недостатність інформації у звітності, тобто відсутність пояснень і розшифровок, необхідних як за російськими, так і за міжнародними стандартами [11].

Шахрайство – навмисно неправильне відображення і подання даних обліку і звітності службовими особами і керівництвом підприємства. Шахрайство полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності, навмисних змінах записів в обліку, які перекручують суть фінансових і господарських операцій з метою порушення українського законодавства або прийнятої на підприємстві облікової політики, у навмисно неправильній оцінці активів і методів їх списання, навмисному пропуску або приховуванні результатів записів або документів, навмисному невисвітленні змісту відображених операцій, незаконному отриманні в особисту власність грошово-матеріальних цінностей, невідповідному відображенні записів в обліку.

На сьогоднішній день Національні нормативи аудиту України надають нам декілька визначень перекручувань фінансової звітності, які можуть бути як результатом помилок, так і наслідками шахрайства (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація подій, які спричиняють викривлення у фінансових звітах

Джерело: [8]

Існує два способи здійснення шахрайства:

- фальсифікація бухгалтерських даних;
- маніпуляція обліковими даними.

Фальсифікація бухгалтерських документів і записів – це оформлення наперед неправильних або фальсифікованих документів бухгалтерського обліку і записів у реєстрах бухгалтерського обліку.

Маніпуляція обліковими записами – навмисне використання неправильних (некоректних) бухгалтерських проводок або сторнуючих записів з метою перекручення даних обліку і звітності.

Тісний зв'язок цих понять виникає із МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності», але поняття «фальсифікація» є вужчим за своїм змістом, ніж поняття «шахрайство», що обґрунтовує необхідність виокремлення фальсифікації як способу здійснення шахрайства.

Отже, можна дійти висновку, що «фальсифікація» – дія, що передбачає підробку, навмисне викривлення або неправильне оформлення документів ( у бухгалтерському обліку – первинних документів, записів у облікових реєстрах та звітності).

На основі дослідження підходів до трактування поняття «фальсифікація» можливо виділити такі її ознаки:

1) фальсифікація фінансової звітності як і будь-які інші шахрайські дії є навмисною дією для обману людини або групи людей;

2) фальсифікація фінансової звітності наносить її користувачам певну шкоду;

3) фальсифікація фінансової звітності – це найчастіше дія або бездіяльність, сутність якої полягає або в формальному застосуванні бухгалтерських стандартів або в ухиленні від застосування норм бухгалтерських стандартів у процесі підготовки фінансової звітності та розкриття фінансової інформації.

Таким чином, фальсифікація фінансової звітності є умисним викривленням спотворенням інформації в фінансовій звітності з метою обману зовнішніх або внутрішніх користувачів [12].

Не потрібно залишати поза увагою і такі поняття, як помилка, невідповідне відображення записів у реєстрах обліку, незвичайні операції, вуалювання фінансового звіту (табл. 1).

Н.І. Петренко вважає, що викривлення, фальсифікування та спотворення інформації за їх сутністю можна вважати синонімами, які використовуються для передачі того, що об'єкт дослідження є недостовірним, підготовленим з навмисним порушенням встановлених до цієї процедури вимог. Також розглядаються такі поняття, як прикрашена звітність, спотворена звітність, завуальована звітність, перекручена звітність, на її думку, між цими поняттями

все ж існує різниця. Науковець пояснює розбіжність між ними.

Прикрашену звітність слід вважати одним із видів спотвореної чи викривленої звітності. Зазвичай необхідність у підготовці такої звітності виникає у акціонерних товариств, підприємств, які бажають залучити додаткові кошти для фінансування своєї діяльності від акціонерів, інвесторів, відобразивши штучно прикрашені результати діяльності.

Протилежною прикрашеній звітності є звітність підприємства, що відображає його збитковість або ж фінансове становище гірше ніж насправді. Призначення останнього виду звітності – показати менший розмір прибутків з метою ухилення від сплати податків (або їх сплати в меншій сумі) чи ухилення від виплати дивідендів акціонерам.

Сприяють цьому наявність комерційної таємниці, свобода вибору методів нарахування амортизації, обліку списання запасів, що створює можливість фальсифікувати дані звітності, зменшуючи розміри отриманих прибутків і, як наслідок, зобов'язань перед бюджетом зі сплати податків, перед вкладниками та акціонерами з виплати дивідендів.

Щодо «перекрученої» та «завуальованої», то вживання подібних виразів є не зовсім коректним. За допомогою таких словосполучень передається такий самий зміст, як і при спотвореній чи викривленій звітності.

Проте «перекрученими» або ж «завуальованими» доцільніше називати дані бухгалтерського обліку.

Оскільки саме за допомогою перекручування чи вуалювання показників бухгалтерського обліку та їх відображення у звітності в гіршому чи кращому вигляді відбувається викривлення показників звітності підприємства [14].

Розглянемо докладніше ситуації, що призводять до спотворення звітності, які зустрічаються у вітчизняній практиці.

1. Звітність підготовлена відповідно до встановлених правил, але необ'єктивно відображає фінансовий стан організації. Має місце вуалювання звітності – спотворення даних при дотриманні вимог, встановлених нормативними актами з бухгалтерського обліку. Можливість вуалювання виникає в основному внаслідок недосконалої системи регулювання бухгалтерського обліку в нашій країні.

2. Невідповідність економічної природи факту господарського життя способу його відображення в бухгалтерській звітності згідно з чинними правилами. Наприклад, організація отримала на свій розрахунковий рахунок кошти для виконання зобов'язань (придбання товарів) за договором комісії, але на кінець звітного періоду не витратила їх повністю. Оскільки ці кошти належать комітенту,

Таблиця 1

Сутність понять, пов'язаних з фальсифікацією

№ з/п	Поняття	Визначення
1.	Помилка	ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних або логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного подання в обліку фактів господарської діяльності, наявності майна, вимог і зобов'язань, невідповідність відображення записів в обліку.
2.	Невідповідне відображення записів у реєстрах обліку	ненавмисне або навмисне відображення фінансової інформації в системі рахунків у неповному обсязі, в оцінці, яка відрізняється від прийнятих норм і т.ін.
3.	Незвичайні операції	угоди і господарчі операції, платежі, котрі, на розсуд аудитора, зайві, недоречні або надмірні за певних обставин.
4.	Вуалювання фінансового звіту	позбавлення його конкретності і визначеності, об'єднання витрат, їх знеособлення і, як наслідок, неправильне списання за рахунок коштів цільового фінансування

Джерело: систематизовано автором на основі [13]

невірно показувати їх в балансі як власні. Однак в нормативних актах такої вказівки немає і, більше того, за статтею «Грошові кошти» бухгалтерського балансу прямо передбачено відображати суми на підставі виписок кредитних організацій.

3. Встановлення в нормативних актах вимог до формування і розкриття облікової політики організацій тільки в узагальненому вигляді, що дозволяє організаціям залишати за рамками облікової політики важливі методичні аспекти регулювання бухгалтерського обліку. Відомо, що облікову політику формує головний бухгалтер і затверджує керівник економічного суб'єкта, який одночасно несе відповідальність за організацію бухгалтерського обліку в цілому. Звідси очевидне бажання керівника затвердити, по можливості, неконкретну облікову політику, що дозволяє, наприклад, довільно встановлювати норми амортизації основних засобів, нормативи резервів майбутніх витрат, порядок формування резервів із сумнівних боргів, щоб мати можливість оперативно впливати на показники, що характеризують фінансовий результат діяльності за звітний період.

4. Наявність суперечностей між нормативними актами системи регулювання бухгалтерського обліку [15].

Корисний намір (мотив) треба визначати як активні дії (чи свідомо бездіяльність) з метою особистого збагачення протиправними способами прямо чи побічно (через одержання підприємством, де працює основна особа, незаконних матеріальних переваг чи пільг).

В науковій літературі можна виділити ряд підходів щодо визначення причин здійснення господарських порушень, зокрема шахрайських операцій, в системі бухгалтерського обліку.

З облікової точки зору сукупність причин, які спонукають оману суспільства шляхом фальсифікації обліку та звітності, показано на рисунку 3.

Зазначений перелік причин здійснення господарських порушень, запропонований Ф.Ф. Бутинцем, є повним та прямо належить до сфери бухгалтерського обліку.

Проте, вважаємо, що вищезазначене більш правильно називати не причинами, а умовами здійснення шахрайських операцій в системі бухгалтерського обліку [17].

Очевидний мотив – вплинути на рішення інвестора, «прикрашаючи» фінансові результати або приховуючи реальний фінансовий стан компанії.



Рис. 3. Причини фальсифікацій фінансової звітності

Джерело: [16]

У великих холдингах в ролі інвестора може виступати материнська компанія, що розподіляє фінансові кошти і що встановлює пріоритети розвитку групи.

Мотивом для маніпулювання може бути також прагнення відповідати критеріям (нормативам, стандартам, показниками ефективності) регулюючих або контролюючих організацій.

Невиключена можливість здійснення подібний порушень під тиском особистих обставин співробітників, відповідальних за процес складання фінансової звітності. Наприклад, спотворення показників прибутковості може бути викликано зацікавленістю співробітників і менеджменту, оскільки отримання бонусів (комісій) залежить від фінансових результатів компанії [18].

Фальсифікація фінансової звітності призводить до ряду негативних наслідків, зокрема зниження довіри учасників фондового ринку та суспільства в цілому до показників фінансової звітності, підвищення витрат суб'єкта господарювання на страхування, зниження продуктивності праці, спад моральних якостей працівників, знецінення ділової репутації.

На фальсифікацію фінансової звітності впливають фактори, які в економічній літературі розглядаються як макро-, так і макрорівня. Фактори макрорівня включають політико-економічні, соціально-культурні та галузеві особливості. До факторів макрорівня належать: фінансово-економічний стан компанії, виробничий потенціал, корпоративні взаємовідносини, кваліфікація, репутація та морально-етичні якості керівництва компанії [19].

**Висновки з проведеного дослідження.** Керівництво, намагаючись найповніше задовольнити інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, прагне до підвищення розміру власного капіталу та скорочення своїх довгострокових та поточних зобов'язань. Це спонукало до так званої «фальсифікації» фінансової звітності і передусім балансу як основної інформаційної бази про майнове і фінансове становище на визначену дату. Враховуючи вищезазначене, нагальною потребою є вирішення таких основних завдань:

- 1) контроль за неправомірним визнанням та неправильним групуванням статей активів, власного капіталу та зобов'язань;
- 2) перевірка за правильністю нарахування амортизації на об'єкти основних засобів згідно з встановленими економічно обґрунтованими нормами амортизаційних відрахувань та термінами їх корисного використання;
- 3) інспектування за згортанням статей активів та зобов'язань за розрахунками з контрагентами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Т.А. Господарські порушення: поняття і сутність [Електронний ресурс] / Т.А. Бутинець. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/oif\\_apk/2010\\_1/14\\_Butin.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/oif_apk/2010_1/14_Butin.pdf).
2. Шевелюхіна А.М. Можливості бухгалтерського обліку у протидії фінансовому шахрайству [Електронний ресурс] / А.М. Шевелюхіна. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/foa/2012\\_19/19\\_b\\_20.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2012_19/19_b_20.pdf).
3. Бардаш С.В. Результати аудиту фінансової звітності: підходи до економіко-правової оцінки [Електронний ресурс] / С.В. Бардаш. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Menedzhment/2008\\_10/bard.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/bard.htm).
4. Гадзевич О.І. Розгляд фактів шахрайства та помилок при проведенні аудиторської перевірки господарської діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О.І. Гадзевич. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vnugvp/ekon/2009\\_2/v46ek05.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnugvp/ekon/2009_2/v46ek05.pdf).
5. Кришевич О.В. Відмінність шахрайства від суміжних злочинів

- нів у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс] / О.В. Кришевич. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Nvknivs/2011\\_3/krisha.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvknivs/2011_3/krisha.htm).
6. Смаглюк О.В. Обман як спосіб вчинення шахрайства [Електронний ресурс] / О.В. Смаглюк. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ms/2011\\_1\\_2/183.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ms/2011_1_2/183.pdf).
  7. Майданевич П.Н. Доказування події злочину в ході розслідування шахрайства [Електронний ресурс] / П.Н. Майданевич, Д.С. Паламар. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Kyuv/2009\\_2/09.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Kyuv/2009_2/09.pdf).
  8. Конспект лекцій «Аудит в агро-промислому комплексі» [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/78/5576.html>.
  9. Типові порушення в бухгалтерському обліку підприємства при документуванні господарських операцій [Електронний ресурс] // Інформаційний портал «Твердиня». – Режим доступу : [http://tverdunya.org.ua/materialu/stati/byhoblk-blagodino-organzac/62\\_tupoviporuwennya](http://tverdunya.org.ua/materialu/stati/byhoblk-blagodino-organzac/62_tupoviporuwennya).
  10. Пухальська Г.В. Аудит за міжнародними стандартами : конспект лекцій [Електронний ресурс] / Г.В. Пухальська, В.В. Пухальський. – Хмельницький : ХНУ, 2007. – 124 с. – Режим доступу : [http://lubbook.net/book\\_589.html](http://lubbook.net/book_589.html).
  11. Види спотворень в бухгалтерській звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alls.in.ua/26661-vidi-spotvoren-v-buhgalterskij-zvitnosti.html>.
  12. Аудит суб'єктів господарювання : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/12/542.html>.
  13. Райс Э. Разоблачение тайн бухгалтерского учета. Как разобратся в бухгалтерской отчетности и в финансовом анализе / Э. Райс. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 352 с.
  14. Петренко Н.І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс] / Н.І. Петренко. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1582/1/21.pdf>.
  15. Курман О.В. Методика розслідування шахрайства з фінансовими ресурсами : дис. ... кандидата юрид. наук : спец. 12.00.09 / О.В. Курман. – Х., 2002. – 227 с.
  16. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
  17. Заєць І.В. Причинність здійснення шахрайських операцій [Електронний ресурс] / І.В. Заєць. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/61/1/147.pdf>.
  18. Сардарова Б.М. Манипулирование финансовой отчетностью – схемы и симптомы, способы выявления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.litera.inst-et.ru/admin/pdf/20110221152734file.pdf>.
  19. Рабошук А.В. Проблеми забезпечення достовірності фінансової звітності [Електронний ресурс] / А.В. Рабошук. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/En\\_oif/2012\\_9\\_3/15.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_3/15.pdf).

**Нікульникова Т.Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю  
Криворізького економічного інституту  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

**Мезенцева Н.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та менеджменту  
Криворізького факультету  
ДВНЗ «Запорізький національний університет»*

## ФОРМУВАННЯ ПРЯМИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ У СОБІВАРТОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ КРИВОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ У 2013 РОЦІ

Статтю присвячено особливостям формування прямих матеріальних витрат на підприємствах харчової промисловості Криворізького регіону та ефективності управління цими витратами. Розглянуто складові планової собівартості продукції та структуру затрат за статтями калькуляції при виробництві продукції.

**Ключові слова:** молочна промисловість, прямі матеріальні витрати, собівартість, калькуляція, річна потреба у сировині, нормативний облік.

### **Нікульникова Т.Г., Мезенцева Н.М. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В СЕБЕСТОИМОСТИ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КРИВОРОЖЬЯ В 2013 ГОДУ**

Статья посвящена особенностям формирования прямых материальных затрат на предприятиях пищевой промышленности Криворожского региона и эффективности управления этими затратами. Рассмотрены составляющие плановой себестоимости продукции и структуру затрат по статьям калькуляции при производстве продукции.

**Ключевые слова:** молочная промышленность, прямые материальные затраты, себестоимость, калькуляция, годовая потребность в сырье, нормативный учет.

### **Nikul'nykova T.H., Mezentseva N.M. THE FORMATION OF DIRECT MATERIAL COSTS IN THE PRIME COST OF BAKERY AND DAIRY PRODUCTS OF KRYVYI RIH ENTERPRISES IN 2013**

The article is devoted to peculiarities of formation and effectiveness of management of direct material costs in the food industry of the Kryvyi Rih region. The authors considered the components of the standard cost of production and the structure of the cost calculation in the production process.

**Keywords:** dairy industry, direct material cost, prime cost, calculation, annual demand for raw materials, regulatory accounting.

**Постановка проблеми.** Формування витрат виробництва є основним і одночасно найбільш складним елементом організації та розвитку виробничо-господарського механізму підприємства охопленого системою бухгалтерського обліку, тому порядок їх здійснення і розподіл повинен бути чітко роз'ясненим і зрозумілим.

Величина прибутку підприємства залежить безпо-

середньо від його витрат, оскільки витрати впливають на ефективність виробництва, ціноутворення і конкурентоспроможність продукції на ринку. Крім того, вивчення витрат дозволяє прийняти рішення про доцільність функціонування підприємства. Сировина і матеріали складають основу майбутньої хлібо-булочної та молочної продукції. Дослідження показали, що у виробничій собівартості хлібопекарських

підприємств та підприємств молокопереробної продукції матеріальні витрати складають переважну частину, а тому управління витратами виробництва та визначення собівартості виробленої продукції є однією з найскладніших та трудомістких ланок у процесі роботи підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі формування витрат та ефективності виробництва на підприємствах з виготовлення молочної та хлібопекарної продукції досить широко була приділена увага у працях та дослідженнях Т. Гуслякової, І. Павлюка, С. Хозяєвої, З. Ельпінера, О. Шпичака, Ю. Гапусенко, Ю. Воскобійника, М. Місюка та ін.

**Постановка завдання.** На основі даних реальних підприємств дослідити та порівняти особливості формування прямих матеріальних витрат у складі собівартості хлібопекарської та молочної продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Витрати – це основні обмеження прибутку і одночасно визначальний чинник, який впливає на обсяг пропозиції. Питанням класифікації витрат виробництва в економічній теорії протягом довгого часу приділяли значну увагу, однак єдиної класифікації таких витрат, яка б задовольнила інформаційні потреби користувачів, досі не розроблено. Тому в практичній діяльності використовуються різні класифікації витрат [1, с. 206].

Дослідження економічної літератури дозволяє зробити висновок про те, що нерідко автори, висвітлюючи проблеми витрат, використовують поняття «витрати», «затрати» і «собівартість» або в однаковому, або у різному тлумаченні. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та інше. Собівартість продукції, як обов'язковий елемент ціни, відіграє різну роль у її формуванні, це один з основних показників роботи підприємства, який використовують для визначення потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування, а також для формування цін.

Виробнича собівартість – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво

продукції, виконані роботи та надані послуги. До виробничої собівартості належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу прямих матеріальних витрат зараховують вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виробленої продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можна безпосередньо зараховані до конкретного об'єкту витрат.

Незважаючи на такі розбіжності, облік собівартості продукції має особливе значення в ціноутворенні. При формуванні вільних цін собівартість продукції безпосередньо їхній рівень не визначає. Роль собівартості зводиться до того, що вона показує нижню межу, мінімальну ціну товару і є одним з чинників її визначення. Правильне визначення витрат необхідне для встановлення ціни пропозиції і найголовніше – для вироблення ефективної цінової стратегії підприємства.

Собівартість продукції – це грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Управління витратами виробництва та визначення собівартості виробленої продукції є однією з найскладніших та трудомістких ланок у процесі роботи підприємства.

Не дивлячись на те, що собівартість використовується у практиці господарювання достатньо тривалий час, все ще не вирішено багато методологічних питань визначення складу затрат, які входять до неї. Складність полягає в тому, що собівартість – це не тільки елемент ціни, але й показник, який характеризує рівень господарювання на підприємстві.

І на хлібозаводі, і на молокозаводі на виробництво продукції сировина, основні матеріали та напівфабрикати відпускаються за встановленими на підприємстві нормами та рецептами. У нормах повинна бути врахована досягнута економія сировини, основних матеріалів та напівфабрикатів на одиницю продукції. Норми повинні бути нижчими за чинні та прогресивними. За ними визначається собівартість продукції при складанні калькуляції на окремі види продукції і за ними ж визначаються відхилення від установлених норм [2, с. 37].

Таблиця 1

**Розрахунок планової вартості сировини та основних матеріалів на річний обсяг виробництва хліба «Соціального» у ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат»**

№ з/п	Вид сировини та основних матеріалів	Норми витрат на річний обсяг виробництва (з продуктового розрахунку), тонн	Вартість одиниці сировини або матеріалів за 1 тону, грн коп.	Витрати на річний обсяг виробництва, тис. грн
1.	Борошно пш. п/с	5 194,2	917,0	4 763,08
2.	Дріжджі пресовані	82,17	2 619,94	215,28
3.	Сіль кухонна харчова	65,67	130,49	8,57
4.	Маргарин	174,9	3 004,80	525,53
5.	Вода	3227,4	3,85	12,43
	Всього			5 524,89

Таблиця 2

**Розрахунок планової потреби та вартості витрат палива на річний обсяг виробництва хліба «Соціального» у ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат»**

№ з/п	Вид продукції	Обсяг виробництва за рік, тонн	Норма витрат палива на 1 тону	Витрати на річний обсяг м <sup>3</sup>	Вартість, тис. грн	
					1 000 м <sup>3</sup>	На річний обсяг
1.	Хліб «Соціальний»	10 465,8	120 м <sup>3</sup>	1 255 896	0,203	254,95
	Всього	10 465,8				254,95

Таблиця 3  
Зведена таблиця витрат на паливо та енергію на річний обсяг виробництва хліба «Соціального» у ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат»

№ з/п	Вид енерговитрат	Вартість на річний обсяг, тис. грн
1.	Паливо	254,95
2.	Електроенергія	141,84
	Загальна вартість	396,79

Важливим моментом встановлення норм є дотримання їх економічності та прогресивності. Крім оцінки матеріальних затрат, важливе значення має система норм і нормативів їх затрат, оскільки саме вони складають основу раціонального використання матеріальних ресурсів.

Успішне використання норм у управлінні виробництвом вимагає створення нормативного господарства, яке є комплексом норм і показників, приведених у систему. Важливою складовою нормативного господарства є система норм матеріальних затрат, яка включає сукупність норм витрат матеріалів на основні та допоміжні виробництва, ремонт, обслуговування і експлуатацію основних засобів. Норми витрат сировини та основних матеріалів з урахуванням гранично припустимих витрат беруться за даними продуктового розрахунку. Вартість основних матеріалів визначається за допомогою цін придбання.

Річна потреба у сировині розраховується на підставі даних про добуву потребу сировини. При цьому добова потреба множить на кількість робочих днів на рік (330 днів). Вартість доставки становить приблизно 10% від вартості сировини. Розрахунок вартості сировини та основних матеріалів на річний обсяг виробництва продукції показано в таблиці 1.

Для розрахунку вартості енерговитрат використовуються норми витрат електро- та енергоресурсів на випуск одиниці продукції (пального, електроенергії), розрахунки наведено в таблицях 2 й 3.

Розрахунок енерговитрат наведено в санітарно-технічній частині. Вартість 1 кВт/год. електроенергії дорівнює 0,77 грн.

Допоміжні матеріали поділяють на такі групи: допоміжні матеріали, приєднані до основних матеріалів; використовувані засобами праці (мастило тощо); такі, що забезпечують нормальний хід процесу виробництва (паливо, тара і т.ін.); господарські матеріали для ремонтів (запчастини), електроламп. Приклад розрахунку вартості допоміжних матеріалів

на ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат» показано в таблиці 4.

Формування собівартості прямих матеріальних затрат на ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат» здійснюється за допомогою нормативного методу [3, с. 54]. Фактична собівартість продукції (однорідних груп або видів виробів) при нормативному методі обліку обчислюється не шляхом прямого підрахунку за статтями витрат, а як алгебраїчна сума нормативних витрат, змін норм і відхилень від норм, що можна виразити формулою:

$$\Phi = H \pm B \pm Z, \quad (1.1)$$

де  $H$  – поточні витрати за встановленими нормами плану;

$B$  – відхилення від чинних норм витрат;

$Z$  – зміни чинних норм витрат.

Фактичну собівартість одиниці продукції визначають за допомогою індексів відхилень, розрахованих як відношення фактичної собівартості товарної продукції до нормативної. Фактичне витрачання матеріалів на кожний виріб розраховується як добуток умовного випуску продукції на величину витрачання матеріалів на одну коефіцієнто-одиницю (табл. 5)

Достовірне визначення собівартості дозволить точно виміряти величину чистого доходу, його основних форм – прибутку та податку на додану вартість. В молокопереробній галузі спостерігається несприятлива тенденція до росту прибутку, одержаного не за рахунок зниження собівартості, а шляхом підвищення цін на продукцію.

В перехідний період, який надовго затягнувся, мають велике значення податки. Можна було б встановити диференційовані нормативи податку на прибуток залежно від джерел його одержання. Податок на прибуток, одержаний за рахунок зниження собівартості, можна було б встановити на пільгових умовах, а в такій галузі як молокопереробна, можна було б цілком залишити його в розпорядженні підприємства.

Отже, можна було б окремо враховувати прибуток, одержаний за рахунок зростання вальної продукції, зміни асортименту і цін, а також окремо прибуток, одержаний за рахунок зниження собівартості.

Найбільше вимогам ціноутворення відповідає собівартість, визначена на базі науково обґрунтованих нормативів витрат, очищена від всіх випадкових і неправомірних елементів. Тривалий час за базу ціни використовувалась собівартість, розрахована за витратами минулих років. Тому і ціни також орієнтувались на умови, мало пов'язані з реальними пропорціями відтворення, не заохочували колективи до пошуку резервів зниження затрат [4, с. 64].

Таблиця 4  
Розрахунок планової вартості допоміжних матеріалів на річний обсяг виробництва хліба «Соціального» у ПАТ «Інгулецький хлібокомбінат»

№ з/п	Найменування допоміжних матеріалів	Витрати допоміжного матеріалу на річний випуск виробництва (з продуктового розрахунку), м	Ціна придбання одиниці допоміжного матеріалу, грн	Вартість допоміжних матеріалів на річний обсяг виробництва, тис. грн
1.	Плівка	3 471,6	0,069	0,24
2.	Етикетка	1 600,0	0,01	0,016
	Всього			0,256

Таблиця 5  
Розрахунок розподілу матеріалів за коефіцієнтами

Виріб	Кількість готової продукції, шт.	к.	Умовний випуск	Витрати на одиницю гр.5 : гр.3	Фактичні витрати, грн гр.3 x гр.4.
X	1	2	3	4	5
Хліб «Соціальний»	495	1	498	1,05	522,9

Таблиця 6

## Структура затрат за статтями калькуляції вершкового масла в 1990, 2000 та 2013 рр., %

№ з/п	Статті витрат	Цифрові значення за роками		
		1990	2000	2013
1.	Сировина і основні матеріали	90,0	89,0	73,7
2.	Транспортні витрати	1,2	4,0	7,2
3.	Допоміжні матеріали	0,015	0,02	0,02
4.	Тара і упаковка	0,045	0,05	0,02
5.	Паливно-енергетичні витрати	0,1	1,47	8,0
6.	Основна заробітна плата	1,5	1,12	2,9
7.	Додаткова заробітна плата			
8.	Відрахування на соцстрах			
9.	Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	0,8	1,84	1,2
10.	Амортизація (виділено із п. 9)	0,8	0,6	0,4
11.	Загальновиробничі витрати	0,33	0,8	1,0
12.	Виробнича собівартість			
13.	Адміністративні витрати	3,4	1,0	5,6
14.	Витрати на збут			
15.	Інші операційні витрати	1,81	0,1	0,36
16.	Повна собівартість	100,0	100,0	100,0

Таблиця 7

## Розрахунок планової вартості сировини та основних матеріалів на річний обсяг виробництва сирка глазурованого «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем у ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р.

№ з/п	Вид сировини та основних матеріалів	Норми витрат на обсяг виробництва (із продуктового розрахунку), 1 кг готової продукції	Вартість одиниці сировини або матеріалів за 1 кг, грн коп.	Витрати на виробництво 1 кг/1тонни готової продукції, грн. коп.	Витрати на річний обсяг виробництва досліджуваної готової продукції, тис. грн
1.	Сир домашній	0,54	35,04	18,92/1892,16	70,09
2.	Масло вершкове	0,10	48,8	4,88/488	18,08
3.	Цукор	0,05	5,52	0,28/27,6	1,02
4.	Глазур	0,18	40,64	7,32/731,52	27,09
5.	Наповнювач	0,13	30,85	4,01/401,05	14,85
	Всього	1,00	160,85	35,40/3540,33	131,13

Таблиця 8

## Розрахунок планової потреби та вартості витрат та палива на річний обсяг виробництва глазурованих сирків «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем у ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р.

Вид продукції	Обсяг виробництва за рік, тонн	Норма витрат електроенергії на виробництво 1 тонни продукції	Витрати на річний обсяг кВт/год.	Вартість, тис. грн	
				кВт/год.	На річний обсяг
Сирок глазурований «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем	37,04	2,4 кВт/год	88,89	0,011	0,97
Всього	37,04				0,97

Таблиця 9

## Зведена таблиця витрат на паливо та енергію на річний обсяг виробництва глазурованих сирків «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем у ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р.

№ з/п	Вид енерговитрат	Вартість на річний обсяг, тис. грн
1.	Електроенергія	0,97
2.	Паливо	0,35
	Загальна вартість	1,32

Під час обґрунтування цін необхідно орієнтувати їх на собівартість, скореговану з врахуванням зміни витрат. Зрозуміло, що під час визначення конкретного рівня ціни необхідно враховувати якнайбільшу кількість факторів ціноутворення і насамперед – співвідношення попиту і пропозиції. Склад та зміни собівартості продукції ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» за тривалий час можна побачити на прикладі складу та собівартості вершкового масла. Розподіл витрат за статтями калькуляції тваринного (вершкового) масла на молокозаводі характеризується такими даними (табл. 6).

Як бачимо з таблиці 6, найбільшу питому вагу мають витрати на сировину, які з роками знижувались. Особливо зниження помітно в 2013 р., що порівняно з 2000 р. складає 15,3%. Це відбулося через підвищення цін на пальне, енергоносії та транспорт. Частка витрат на сировину знизилась також за рахунок зниження продуктивності праці в молокопереробній галузі.

Управління витратами виробництва та визначення собівартості виробленої продукції є однією з найскладніших та трудомістких ланок у процесі роботи підприємства.

Завдання обліку витрат на виробництво полягає в накопиченні витрат, яке досягається шляхом зведення даних для обчислення собівартості одиниці продукції. Система обліку виробничих витрат – це суму-



Таблиця 10

Розрахунок планової вартості допоміжних матеріалів на річний обсяг виробництва глазурованих сирків «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем у ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р.

№ з/п	Найменування допоміжних матеріалів	Витрати допоміжного матеріалу на річний випуск виробництва (із продуктового розрахунку), м	Ціна придбання одиниці допоміжного матеріалу, грн	Вартість допоміжних матеріалів на річний обсяг виробництва, тис. грн
1.	Етикетка	2 105,0	0,24	0,5
	Всього			0,05

вання витрат за центрами відповідальності і розподіл цих витрат на калькуляційну одиницю [5, с. 69].

Норми в діяльності підприємства мають багатофункціональний характер, оскільки їх використовують для прогнозування, організації та регулювання виробництва і для контролю та визначення ефективності здійснених виробничих затрат. Розрахунок планової вартості сировини та основних матеріалів на річний обсяг виробництва сирка глазурованого на ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р. наведено в таблиці 7.

Розрахунок планової потреби та вартості витрат електроенергії та палива на річний обсяг виробництва глазурованих сирків «Ясне сонечко» 15% з наповнювачем на ПрАТ «Криворізький молокозавод № 1» у 2013 р. показано в таблицях 8 та 9. Розрахункова вартість 1 кВт/год. електроенергії дорівнює 0,8 грн.

Допоміжний матеріал для переробки – це будь-який матеріал, за винятком матеріалів харчового обладнання та інвентарю, які не споживаються у їжу як такі, а використовуються під час виробництва або переробки харчового продукту чи його складових для досягнення певної виробничої мети, результатом чого є присутність залишків або формування похідних речовин у кінцевому продукті.

Приклад розрахунку вартості допоміжних матеріалів на ПрАТ «Криворізький міський молокозавод № 1» показано в таблиці 10.

Отже, розглянувши на прикладі підприємств з виробництва молочної та хлібобулочної продукції порядок розрахунку та формування планової калькуляції вартості річного обсягу виробництва, можна зробити висновок, що за останні роки структура собівартості продукції в окремих галузях промисловості сильно змінилася. На її зміну вплинули такі фактори, як інфляційні процеси, різке уповільнення темпів оновлення основних виробничих засобів, збільшення процентних ставок за кредитами комерційних банків, збільшення витрат на рекламу та ін.

**Висновки з проведеного дослідження.** Собівартість продукції є найважливішою економічною категорією й оцінює витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Вона є також

найважливішим якісним показником роботи підприємства, оскільки характеризує рівень використання усіх ресурсів (змінного і постійного капіталу), що знаходяться в розпорядженні підприємства.

Управління витратами виробництва та реалізації продукції з метою їх мінімізації на підприємстві є складовою частиною управління підприємством в цілому. Управління витратами на підприємстві необхідно передусім для отримання максимального прибутку, поліпшення фінансового стану фірми, підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції, зниження ризику стати банкрутом та інших цілей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Філіп (Попович) Л.В. Економічний зміст і класифікація витрат / Л.В.Філіп (Попович) // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 205–208. – (Серія «Економіка підприємства»).
- Озеран В.О. Облік окремих матеріальних витрат на хлібопекарських підприємствах / В.О. Озеран, М.В. Корягін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 37–38.
- Зоріна В.Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства : навч. посіб. / В.Н. Зоріна, Г.В. Сеніна. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
- Формування витрат виробництва сільськогосподарської продукції та їх моніторинг в передових країнах світу / [О.М. Шпичак, О.В. Боднар, Ю.П. Воскобійник та ін.] ; за ред. О.М. Шпичака. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 204 с. – (Вип. 5).
- Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Ю.П. Воскобійник, О.Г. Шпикуляк, І.В. Камінський та ін.] ; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
- Панкратова Л.Л. Витрати на виробництво молока як чинник його конкурентоспроможності / Л. Л. Панкратова // Економіка АПК. – 2013. – Вип. 8. – С. 46–49.
- Недбалюк В.М. Застосування нових методик для визначення ефективності виробництва в молочної галузі / В.М. Недбалюк // Збірник наукових праць Вінницького аграрного університету. – Вип. 13. – С. 110.
- Нормативні витрати, ціни, баланси сільськогосподарської продукції в Україні та країнах світу / О.М. Шпичак, Ю.Я. Гапушенко, С.А. Стасіневич та ін. ; за ред. О.М. Шпичака, Ю.Я. Гапушенка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2006. – 694.
- Петруха С.В. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15–27.

УДК 657.6

**Олініченко І.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів  
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

## ВНУТРІШНІЙ АУДИТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто підходи до трактування поняття «внутрішній аудит», функції якого повністю залежать від змісту і специфіки діяльності підприємства. Встановлено, що ефективність внутрішнього аудиту може впливати на організацію зовнішніх аудиторських перевірок. При проведенні зовнішнього аудиту кількість та обсяг аудиторських процедур можуть бути зменшені за наявності довіри до роботи внутрішнього аудитора, а отже, ефективне функціонування внутрішнього аудиту сприятиме економії фінансових ресурсів через скорочення термінів проведення зовнішніх аудиторських перевірок.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, внутрішній аудитор, система контролю, служба внутрішнього аудиту, види внутрішнього аудиту.

### Олиниченко И.В. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «внутренний аудит», функции которого полностью зависят от содержания и специфики деятельности предприятия. Определено, что эффективность внутреннего аудита может влиять на организацию внешних аудиторских проверок. При проведении внешнего аудита количество и объем аудиторских процедур может быть сокращен при наличии доверия к работе внутреннего аудитора, поэтому эффективное функционирование внутреннего аудита приведет к экономии финансовых ресурсов через сокращение сроков проведения внешних аудиторских проверок.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, внутренний аудитор, система контроля, служба внутреннего аудита, виды внутреннего аудита.

### Olinichenko I.V. INTERNAL AUDITS AT THE COMPANY

The author of the article considers approaches to the definition of "internal audit", whose functions are entirely dependent on the content and the specific activity of the enterprise. It is determined that the effectiveness of the internal audit may influence the organization of external audits. In the course of conducting an external audit, the number and extent of audit procedures may be reduced if there is confidence in the work of the internal auditor. Therefore, the effective functioning of the internal audit will result in savings of financial resources by reducing the timing of external audits.

**Keywords:** internal audit, internal auditor, monitoring system, internal audit service, types of internal audit.

**Постановка проблеми.** Господарська діяльність підприємств в умовах сьогодення, яка пов'язана з деякою законодавчою невизначеністю відносно майбутнього та перспектив їх подальшого розвитку, супроводжується різноманітними ризиками. Перед керівниками підприємств постають завдання прогнозування в умовах невизначеності, оцінки ризиків і створення ефективної системи управління. В цих умовах значно зростає роль системи внутрішнього аудиту. В економічно розвинених країнах внутрішній аудит має таке ж вагоме значення як і зовнішній, тоді як в Україні він знаходиться на початковій стадії розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні проблемами розвитку внутрішнього аудиту займається ряд вчених: О.Т. Бровко [1], Ф.Ф. Бутинець [2], Н.І. Верховлядова [3], Н.І. Дорош [4], П.І. Камишанов [5], П.Н. Майданевич [6], В.П. Пантелєєв [7], В.В. Рядська [8] та інші, але багато питань залишаються не вирішеними.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття поняття внутрішнього аудиту, його мети, основних завдань і функцій, відображення проблем розвитку внутрішнього аудиту в Україні та можливих шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підвищення загального рівня якості управлінських кадрів і професійної підготовки менеджерів суб'єктів господарювання стає актуальним на сучасному етапі господарювання. З метою більш ефективного управління на підприємстві доцільно створювати службу внутрішнього аудиту, яка б дозволяла оперативно виявляти поточні проблеми.

Під внутрішнім аудитом розуміється система контролю на підприємстві, яка діє в інтересах його

керівництва або власників, регламентовану внутрішніми документами, метою якої є дотримання встановленого в наказі про облікову політику порядку здійснення бухгалтерського обліку і надійності функціонування внутрішнього контролю. При цьому внутрішній аудит не є одним із видів внутрішньогосподарського контролю та не замінює його, ці системи діють незалежно.

Розглянемо трактування поняття внутрішнього аудиту різними авторами (табл. 1).

По суті, робота внутрішніх аудиторів полягає у виконанні частини функцій керівництва підприємства. Служба внутрішнього аудиту відповідає за ефективне функціонування та удосконалення системи бухгалтерського обліку, достовірність фінансової й оперативної інформації, дотримання чинного законодавства. Служба внутрішнього аудиту звітує перед керівництвом підприємства так часто, наскільки часто і швидко необхідно приймати управлінські рішення на основі цієї інформації.

Метою внутрішнього аудиту є сприяння ефективному виконанню завдань і цілей функціонування підприємства. Як правило, внутрішній аудит здійснюють аудиторі, які працюють безпосередньо на підприємстві.

Автори видання «Загальний аудит» [10, с. 252], поділяючи аудит на зовнішній і внутрішній, як характерну ознаку внутрішнього аудиту виділяють те, що він проводиться штатними аудиторами – працівниками підприємства. Основне завдання внутрішнього аудиту вони вбачають у здійсненні постійного контролю за витратами на підприємстві і у виробленні заходів з їх зменшення. Вони також зазначають, що в обов'язки внутрішнього аудитора входить перевірка виконання наказів і розпоряджень

керівництва з господарських питань, підготовка різних довідок, проведення поглибленого аналізу господарської діяльності й визначення можливих шляхів покращення її результатів.

Одним з основних завдань внутрішнього аудиту є контроль за станом і функціонуванням системи внутрішньогосподарського контролю. У зв'язку з цим слід розглянути питання про критерії доцільності організації внутрішнього аудиту на тому чи іншому підприємстві. Внутрішній аудит, як правило, здійснюється у великих акціонерних товариствах, корпораціях, холдингах. Тому основним критерієм буде масштаб діяльності підприємства, від якого залежить:

– чи потрібен додатковий контроль за діяльністю підприємства, оскільки чим менше підприємство, тим менший ризик виявлення помилок звичайними інститутами внутрішньогосподарського контролю;

– чи має підприємство у своєму розпорядженні достатні кошти для утримання служби внутрішнього аудиту, іншими словами, чи не перевищуватимуть витрати на внутрішній аудит корисний ефект від його використання.

У кожному разі керівництво або власник підприємства, з огляду на зазначені вище завдання, мають самостійно вирішувати для себе питання про доцільність використання внутрішнього аудиту.

Таблиця 1

Тракткування поняття «внутрішній аудит»

Автор	Визначення поняття
Т.О. Бровко [1]	Внутрішній аудит – це знаряддя управління, що постачає адміністративне й технічне керівництво підприємства результатами виконаного аналізу з питань налагодження ефективної виробничої та ринкової діяльності.
Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга [3]	Внутрішній аудит – невід'ємна частина загальної системи управління.***Створюється на середніх і великих підприємствах, виконує контрольні функції залежно від мети і завдань, покладених на внутрішніх аудиторів підприємства.
Н.І. Верхоглядова [4]	Внутрішній аудит – діяльність аудиторської служби, створеної самим***підприємством.
Н.І. Дорош [5]	Внутрішній аудит як незалежне об'єктивне підтвердження та консультування розроблено для підвищення ефективності та покращення діяльності підприємства
П.І. Камішанов [6]	Внутрішній аудит – це поточний контроль за здійсненням економічної політики і якістю управління підприємством, він необхідний для попередження втрати ресурсів, локалізації недоліків, своєчасного попередження фінансових труднощів.
П.Н. Майданевич, Е.І. Волошина [7]	Внутрішній аудит – функція, яка дає незалежні, об'єктивні гарантії та консультації, спрямовані на вдосконалення господарської діяльності підприємства, тобто контроль і аналіз фінансової звітності.
В.П. Пантелєєв [8]	Внутрішній аудит – це аудит, який виконують співробітники суб'єкта господарювання.
В.В. Рядська [9]	Виникнення внутрішнього аудиту пов'язане передусім з тим, що внаслідок процесу концентрації капіталу відбувається утворення бізнес-структур, в яких існують юридично відокремлені суб'єкти господарювання (підприємства), що знаходяться під контролем (у власності) іншої структури – холдингу. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у спеціальному контролюючому органі – внутрішньому аудиті. Підрозділи внутрішнього аудиту, на відміну від зовнішнього, знаходяться під контролем управлінського органу холдингу, але не підпорядковуються іншим структурам, що входять до його складу. Тому і виникає поняття внутрішнього, або залежного аудиту.

Таблиця 2

Взаємозв'язок служби внутрішнього аудиту з іншими службами та підрозділами підприємства

Підрозділ підприємства	Форма взаємозв'язку
Дирекція	Аудитор отримує від керівництва підприємства для виконання накази, розпорядження, вказівки, плани тощо, а надає результати перевірок, аналізу, оцінки діяльності, рекомендації, висновки тощо.
Відділ постачання та збуту	Аудитор контролює стан матеріально-технічного забезпечення, ефективність укладених угод з придбання запасів, звіти про витрачання матеріалів на виробництво, сторонній відпуск матеріалів, акти приймання та списання запасів; підтверджує обґрунтованість надходження та списання запасів, консультує з питань складання договорів, заповнення бланків обліку та звітності, проведення й оформлення процесу і результатів інвентаризації.
Матеріальний склад	Аудитор контролює рух запасів, обґрунтованість і своєчасність їх оприбуткування та списання, наявність карток складського обліку, матеріальних звітів, товарно-транспортних накладних, рахунків фактур, вимог, наявність договорів про матеріальну відповідальність, правильність зберігання, забезпеченість збереженості запасів, справність вагового та вимірювального обладнання; консультує з питань раціонального складання та оформлення первинних документів; інформує про зміни в обліку та звітності.
Виробничі цехи	Аудитор контролює виробничі звіти, накладні на відпуск сировини у виробництво, відповідність фактичного виходу продукції плановим нормативам, обґрунтованість застосування норм природного убутку; перевіряє обґрунтованість витрат на виробництво продукції, заповнення журналів технічного огляду та якості; проводить оцінку виробничої діяльності підприємства, дотримання технічної дисципліни, своєчасності та правильності відображення виробничих операцій у первинних документах; інформує про зміни норм, нормативів та розрахункової собівартості продукції.
Планово-економічний відділ	Аудитор перевіряє наявність чинних норм і нормативів, звітів про виконання планових завдань з виробничої, фінансової і комерційної діяльності, планових відпускних цін на продукцію, що виготовляється, штатного розкладу та положення про фонд споживання; інформує про допущені відхилення в частині оформлення первинної документації; консультує з питань внесення змін і доповнень до положення про оплату праці та фонд споживання, складання розрахунку цін.
Відділ бухгалтерської служби	Аудитор перевіряє документи, що підтверджують достовірність бухгалтерської, фінансової та статистичної звітності, обґрунтованість розрахунків з бюджетом і позабюджетними фондами, дебіторами, кредиторами тощо; надає матеріали перевірок інвентаризації, аналізу; інформує про зміни в податковому законодавстві, законодавстві з бухгалтерського обліку та звітності.

Місце служби внутрішнього аудиту в системі внутрішньогосподарського контролю визначається її взаємозв'язками з іншими службами та підрозділами підприємства (табл. 2) [3, с. 190].

Оскільки внутрішній аудит організовується з урахуванням специфіки діяльності підприємства, то на практиці виникають різні види внутрішнього аудиту.

Операційний (управлінський) аудит утворюють: [3, с. 191]

а) функціональний (міжфункціональний) аудит систем виробництва та управління – це аудит, який проводиться з метою оцінки якості виконання функцій виробництва та управління будь-яким підрозділом (посадовою особою підприємства);

б) організаційно-технічний аудит систем виробництва та управління – це аудит різних ланок систем виробництва та управління на предмет організаційної і технічної діяльності їх функціонування;

в) всебічний аудит системи виробництва і управління – це поглиблений аудит, який проявляється в сукупності з організаційно-технічним функціональним аудитом систем виробництва та управління та контролем елементів і процесів, що пов'язують підприємство з зовнішнім середовищем.

Аудит на відповідність вимогам поділяється на два підвиди:

а) аудит на відповідність принципам, який включає процедури аудиторського контролю з точки зору дотримання (виконання) підприємством законів і підзаконних актів, і приписів апаратом управління підприємства;

б) аудит на відповідність доцільності, який включає процедури аудиторського контролю діяльності посадових осіб на предмет раціональності, розумності, обґрунтованості та корисності їх діяльності.

Аудит фінансової звітності поділяється на:

а) плановий, який проводиться в межах затвердженого плану роботи;

б) позаплановий, який здійснюється на вимогу власника, керівника підприємства.

Функції внутрішнього аудиту повністю залежать від змісту і специфіки діяльності підприємства. Однак можна виділити низку типових функцій, притаманних внутрішньому аудиту, незалежно від особливостей діяльності підприємства, на якому він провадиться.

Типові функції внутрішнього аудиту можуть охоплювати:

– перевірку систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю;

– перевірку бухгалтерської та оперативної інформації;

– перевірку додержання законів та інших нормативних актів, а також вимог облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок керівництва або власників;

– перевірку діяльності різних ланок управління підприємством;

– оцінку ефективності механізму внутрішнього контролю;

– перевірку наявності, стану і забезпечення збереження майна підприємства;

– сприяння мінімізації втрат виробничих запасів, грошових коштів, основних засобів;

– оцінку використовуваного підприємством програмного забезпечення;

– спеціальні службові розслідування окремих випадків, наприклад підозр у зловживаннях;

– розробку і подання пропозицій щодо усунення виявлених недоліків та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління [2, с. 32–35].

Особливе місце внутрішньому аудиту відводиться і у Міжнародних стандартах аудиту (МСА). Так, згідно з МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», «діяльність внутрішнього аудиту – діяльність з оцінки, яка організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга. Її функції, серед іншого, охоплюють перевірку, оцінку та моніторинг адекватності й ефективності внутрішнього контролю. Внутрішні аудиторі – особи, обов'язком яких є виконання функцій підрозділу внутрішнього аудиту» [11, с. 670].

При проведенні зовнішнього аудиту кількість та обсяг аудиторських процедур може бути зменшена за наявності довіри до роботи внутрішнього аудитора, а отже, ефективне функціонування внутрішнього аудиту сприятиме економії фінансових ресурсів через скорочення термінів проведення зовнішніх аудиторських перевірок.

Незважаючи на досить важливу роль внутрішнього аудиту як функції управління, на сьогоднішній день не існує узагальнених рекомендацій щодо функціонування служби внутрішнього аудиту, що ускладнює роботу керівництва підприємства відносно її організації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, під внутрішнім аудитом розуміється організована підприємством, діюча в інтересах його керівництва та/або власників й регламентована внутрішніми нормативними документами система контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, її аналізу та надійності функціонування системи внутрішнього контролю в цілому.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх підпорядкованих підприємств. Оскільки внутрішній аудит контролює раціональне витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дотримання законності господарських операцій, виявлення допущених зловживань чи порушень, то фінансування служби внутрішнього аудиту має здійснюватися саме за рахунок отриманої економії таких ресурсів. При цьому не варто забувати, що в умовах нестабільної законодавчої бази служба внутрішнього аудиту має дуже тісно співпрацювати з юридичним відділом (чи відповідним фахівцем) підприємства.

Для забезпечення ефективності внутрішнього аудиту та збільшення довіри до його результатів керівник та працівники структурного підрозділу або окрема посадова особа, що проводять внутрішній аудит мають постійно підвищувати свою кваліфікацію. З цією метою органи, які регулюють аудиторську діяльність, мають забезпечити можливість проходження внутрішніми аудиторами періодичних курсів (семинарів, тренінгів тощо) з підвищення їх кваліфікації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бровко О.Т. Організаційні аспекти та інформаційне забезпечення внутрішнього аудиту товарних запасів / О.Т. Бровко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 48–50. – (Серія «Економічні науки»).
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко; за ред. Ф.Ф. Бутиньця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.
3. Контроль і ревізія: підруч. / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; за ред. Ф.Ф. Бутиньця. – 4-те вид., допов. і переробл. – Житомир: Рута, 2006. – 560 с.

4. Верхоглядова Н.І. Розвиток внутрішнього аудиту / Н.І. Верхоглядова, І.В. Олініченко // Економіка і регіон. – 2009. – № 1(20). – С. 136–139.
5. Дорош Н.І. Сутність і призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ХДТУ. – 2006. – № 1(35). – С. 41–46. – (Серія «Економічні науки»).
6. Камышанов П.И. Практическое пособие по аудиту / П.И. Камышанов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 522 с.
7. Аудит : учебное пособие / Ж.А. Богданова [и др.] ; ред. П.Н. Майданевич, Е.И. Волошина. – Симферополь : Феникс, 2008. – 700 с.
8. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / В.П. Пантелеєв. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 489 с.
9. Рядська В.В. Аудит : навчальний посібник / В.В. Рядська, Я.В. Петраков. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 416 с.
10. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка : учебное пособие. – М. : Высш. шк., 1999. – 192 с.
11. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Ч. 1. – Режим доступу : <http://www.mia.kiev.ua/images/stories/books/isa-2010-t1-ukr.pdf>.

## СЕКЦІЯ 7 СТАТИСТИКА

УДК 311.2:338.27

**Огай М.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
відділу соціально-демографічної статистики  
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

### ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЗА УМОВИ ЗНАЧНОГО ПІДВИЩЕННЯ ТАРИФІВ

У статті розглянуто підходи до оцінювання та короткострокового прогнозування економічної доступності житлово-комунальних послуг для домогосподарств України. Зокрема визначено наявне надійне інформаційне забезпечення та прийнятний метод, що може бути застосований для аналізу платоспроможності споживачів послуг. Наведено результати розрахунку економічної доступності послуг для різних груп домогосподарств за умови реалізації кількох сценаріїв підвищення тарифів та цін на житлово-комунальні послуги.

**Ключові слова:** економічна доступність, платоспроможність, частка витрат, вибіркові обстеження домогосподарств, мікроімітаційне моделювання, житлово-комунальні послуги.

#### Огай М.Ю. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ПРИ УСЛОВИИ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПОВЫШЕНИЯ ТАРИФОВ

В статье рассмотрены подходы к оцениванию и краткосрочному прогнозированию экономической доступности жилищно-коммунальных услуг для домохозяйств Украины. В частности определено наличное надежное информационное обеспечение и приемлемый метод, который может быть применен для анализа платежеспособности потребителей услуг. Приведены результаты расчета экономической доступности услуг для разных групп домохозяйств при условии реализации нескольких сценариев повышения тарифов и цен на жилищно-коммунальные услуги.

**Ключевые слова:** экономическая доступность, платежеспособность, доля расходов, выборочные обследования домохозяйств, микроимитационное моделирование, жилищно-коммунальные услуги.

#### Ohai M.Y. EVALUATION OF HOUSING SERVICES AFFORDABILITY UNDER SIGNIFICANT TARIFF ESCALATION

The approaches to evaluation and short-term forecasting of housing services affordability for households of Ukraine are considered. In particular, the available and reliable information support and method that can be applied for the analysis of the consumers' solvency rate are determined. The results of services affordability calculations for households' different groups with several scenario of increasing of housing services tariffs and prices are presented.

**Keywords:** affordability, paying capacity rate, costs share, households sample surveys, microsimulation, housing services.

**Постановка проблеми.** Проведення ефективної політики у сфері ціноутворення на комунальні послуги та зменшення негативного впливу підвищення вартості послуг на рівень життя населення вимагає застосування сучасного інструментарію аналізу та оцінки економічної доступності комунальних послуг для споживачів. Сьогодні подібні дослідження ініційовані багатьма органами державної влади, насамперед Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (далі – НКРЕКП), а також міжнародними організаціями, такими як Американське агентство з міжнародного розвитку, Світовий банк та іншими, що свідчить про актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням аналізу та оцінювання економічної доступності житлово-комунальних послуг (далі – ЖКП) наразі присвячено відносно небагато наукових робіт, що пов'язано передусім з відсутністю або обмеженим доступом до необхідної для аналізу інформації. Серед публікацій доцільно виокремити роботи В. Саріогло, О. Корчміта, які займалися розробкою підходів до модернізації інформаційного забезпечення соціальної політики, зокрема у сфері ЖКП [1–3]. Також слід відмітити роботи О. Романюк, А. Бабак, А. Левиць-

кого, Е. Теслюк, Ф. Лейт, К. Петрини та ін., які присвячені дослідженню наслідків підвищення тарифів на окремі послуги ЖКП та розробці заходів соціального захисту малозабезпечених громадян в рамках реалізації проектів з реформування в житлово-комунальній сфері в Україні [4–7]. Запропонована стаття є логічним продовженням наукових досліджень автора щодо визначення інструментів оцінювання якості комунальних послуг та впливу якості на платоспроможність населення [2; 3; 8; 9]. Однак питання щодо оцінювання економічної доступності на основі надійного інформаційного забезпечення на макrorівні ще не досить вивчені.

Завдання статті полягає в оцінці та короткостроковому прогнозуванні на основі сучасного інструментарію економічної доступності житлово-комунальних послуг для споживачів за умови підвищення тарифів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як відомо, показники економічної доступності послуг (або платоспроможності споживачів) визначають рівень доходу домогосподарства, достатній для оплати послуг без перерозподілу витрат між іншими статтями. Домогосподарство вважається здатним платити за спожиті ЖКП у повному обсязі, якщо оплата цих послуг не вимагає скорочення витрат

на інші товари і послуги першої необхідності [4; 7]. За оцінками фахівців, частка платежів за ЖКП не повинна перевищувати 10% від сукупного доходу сім'ї [10]. Перевищення цієї частки призводить до швидкого зростання заборгованості, а малозабезпечені домогосподарства змушені відмовлятися від життєво важливих товарів і послуг.

Економічна доступність (платоспроможність) залежить як від вартості споживання послуг, так і від фінансової здатності населення сплатити за спожиті послуги, тобто пов'язана в основному з визначенням тягаря (питомої ваги) витрат населення на оплату послуг. Це означає, що доступність послуг зростає, якщо їх вартість зменшується та/або фінансові можливості населення зростають. Здатність населення оплачувати послуги оцінюється з використанням макроекономічних даних (на рівні країни в цілому) та мікроекономічних даних (на рівні окремих категорій або груп домогосподарств).

Оцінка доступності послуг на макrorівні є необхідною при виявленні проблеми доступності послуг і оцінки її масштабності, а також при порівнянні ситуації між країнами. Водночас такий аналіз є недостатнім при розробці конкретних заходів щодо зміни тарифної політики в сфері ЖКП. Оцінка платоспроможності на мікрорівні дозволяє визначити масштаб проблеми і є надзвичайно корисною при розробці заходів соціального захисту населення з низькою платоспроможністю.

Для аналізу та оцінки платоспроможного попиту на мікрорівні необхідна детальна та надійна інформація про всіх споживачів щодо їх витрат/доходів, нарахувань/сплати за послуги, наявності та обсягів субсидій/пільг і т.п. Враховуючи, що в Україні такий реєстр інформації відсутній, основним джерелом даних, яке може бути використано для аналізу платоспроможності, є мікродані державних вибірко-вих обстежень.

В Україні базовим джерелом інформації на мікрорівні, придатним для аналізу та прогнозування економічної доступності послуг, є дані державного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств [1-3]. Вибіркове обстеження умов життя домогосподарств (далі – ОУЖД) є ключовим джерелом інформації для комплексного дослідження рівня матеріального добробуту різних соціальних груп населення України, яке об'єктивно відображає вплив на життєвий рівень домогосподарств основних процесів соціально-економічного розвитку України. ОУЖД з 1999 р. Державна служба статистики України проводить щоквартально на постійній основі, і базується воно на загальноприйнятих міжнародних стандартах. Щоквартально обстежується близько 10,5 тис. домогосподарств, які репрезентують близько 17 млн домогосподарств України [11]. Структура масиву мікроданих ОУЖД уможливило формування переліку змінних, необхідних для аналізу платоспроможності домогосподарств.

Основним підходом, який може бути застосований для аналізу та оцінювання економічної доступності послуг на основі файлів мікроданих ОУЖД, є використання методу мікроімітаційного моделювання. Мікроімітаційне моделювання – це моделювання на рівні одиниць макrorівня (в соціальних науках в основному особи, сім'ї або домогосподарства), основна ідея якого полягає в тому, що кінцеві процеси від дій та взаємодій великої кількості одиниць макrorівня найкращим чином можуть бути пояснені через спостереження за цими одиницями та їх поведінкою (реакцією) на зміну політики [3]. Ключовими складо-

вими мікроімітаційного моделювання є масив мікроданих, який характеризує репрезентативну сукупність домогосподарств, система нормативних правил, моделі поведінки одиниць мікрорівня [1].

Таким чином, представлений далі аналіз платоспроможності ґрунтується на мікроданих ОУЖД. Використано дані опитування у І кв. 2013 р., оскільки вони характеризують рівень життя домогосподарств в опалювальний період. Для забезпечення більш об'єктивних оцінок у прогнозованому періоді з дослідження виключено зони з особливим статусом (Автономна Республіка Крим, Донецька та Луганська області, м. Севастополь).

Рівень економічної доступності послуг оцінено на основі частки витрат в структурі грошових доходів домогосподарств в цілому і для окремих груп домогосподарств (за типом місцевості, квінтільними групами), а також для їх типових представників. Також слід взяти до уваги, що запропонований аналіз динаміки здійснюється за умови незмінності таких чинників, як рівень доходів, рівень інфляції, зміна обсягів споживання послуг, зміна поведінки споживачів щодо споживання послуг.

Слід зазначити, що необхідною умовою здійснення прогнозних розрахунків є наявність інформації на макrorівні про розміри тарифів та сценарії їх підвищення, які, як правило, розробляє регуляторний орган, насамперед НКРЕКП. Оскільки на момент здійснення розрахунків сценарії підвищення тарифів та цін не було затверджено, в ході дослідження розглянуто умовні, але близькі до реалій сьогодення, сценарії поступового підвищення тарифів ЖКП до рівня економічно обґрунтованих спочатку в 2 рази (у І кв. 2015 р.), та в 3 рази (у І кв. 2016 р.) .

Отже, аналіз споживачів послуг ЖКП показав, що у І кв. 2013 р. 99,7% домогосподарств України користувалися житлово-комунальними послугами, в тому числі отримували централізовані послуги: 99,3% – з електропостачання, 76,0% – з газопостачання, 63,3% – з водопостачання, 45,2% – з водовідведення, 34,5% – з опалення.

Середньомісячні грошові доходи споживачів житлово-комунальних послуг у І кв. 2013 р. становили 3 735,5 грн, а обсяги витрат за ЖКП склали близько 429 грн в місяць. При цьому середня частка витрат на житлово-комунальні послуги в цілому в грошовому доході домогосподарств становила 11,5%.

За умови підвищення вартості ЖКП слід очікувати таких наслідків (див. також табл. 1):

- у І кв. 2015 р., за умови зростання вартості ЖКП у 2 рази, частка витрат у грошовому доході домогосподарств зросте з 11,5% до 24,7%; у І кв. 2016 р., за умови зростання вартості ЖКП у 3 рази, відповідна зросте з 11,5% до 36,1%;

- у І кв. 2013 р. кожне друге домогосподарство сплачувало 10% і більше від грошового доходу за послуги ЖКП. За умови зростання вартості ЖКП, відповідна частка зросте у 1,7 рази і становитиме близько 90% як у І кв. 2015 р., так і у І кв. 2016 р.;

- частка домогосподарств, які сплачуватимуть за ЖКП 15% і більше від грошового доходу, зросте майже в 2,6 рази як у І кв. 2015 р., так і у І кв. 2016 р., порівняно з І кв. 2013 р.

Також звернемо увагу на той факт, що при збільшенні вартості ЖКП у 2 рази частка домогосподарств, які сплачуватимуть за послуги 50% і більше від свого грошового доходу, зросте в 9 разів у І кв. 2015 р. та майже в 20 разів у І кв. 2016 р. порівняно з І кв. 2013 р., і становитиме 12,6% та 27,8% відповідно.

Таблиця 1  
Аналіз наслідків зміни вартості ЖКП  
у 2013–2016 рр.

	I кв. 2013	I кв. 2015	I кв. 2016
Середньомісячні грошові доходи, грн/ домогосподарство	3 735,5	3 735,5	3 735,5
Середньомісячні витрати на ЖКП, грн/ домогосподарство	428,8	922,6	1 346,9
Частка витрат на ЖКП у грошовому доході, %	11,5	24,7	36,1
Частка споживачів, що сплачуватимуть за послуги 10% і більше від доходу, %	53,5	89,5	89,6
Частка споживачів, що сплачуватимуть за послуги 15% і більше від доходу, %	30,6	77,5	79,2

Слід нагадати, що соціальний захист споживачів житлово-комунальних послуг в Україні здійснюється шляхом надання пільг та житлових субсидій. Житлові субсидії є механізмом адресного соціального захисту малозабезпечених верств населення, що надаються у безготівковій формі для відшкодування витрат, зокрема на оплату комунальних послуг [7]. З 1 жовтня 2014 р. змінився порядок призначення житлових субсидій, зокрема він враховує базову норму плати за ЖКП – 15% [12].

Таким чином, можна підсумувати, що при збільшенні вартості ЖКП навіть у 2 рази більшість домогосподарств України опиняться на межі виживання під тягарем житлово-комунальних витрат і, можна припустити, буде змушена змінювати споживчу поведінку в напрямку зменшення, або навіть відмови від споживання окремих ЖКП. Це також означає, що вже у I кв. 2015 р. право на отримання житлової субсидії з'явиться у близько 75% домогосподарств України, в той час як у I кв. 2013 р. житлову субсидію та/чи пільгу отримували лише 22,1% споживачів послуг.

Слід врахувати також, що у разі реалізації запропонованих сценаріїв підвищення тарифів на ЖКП, не всі домогосподарства – потенційні отримувачі житлової субсидії – звернуться за нею. Проте збільшення розміру субсидії приведе в дію так званий «психологічний чинник». Попередні дослідження цього явища довели існування прямої залежності між рівнем зміни тарифів на ЖКП та часткою субсидіантів [2]. Тож слід очікувати значного зростання навантаження на систему соціального захисту населення.

Проаналізуємо платоспроможність домогосподарств при підвищенні вартості ЖКП у 3 рази залежно від місця проживання споживачів. Так, у I кв. 2013 р. частка домогосподарств, які прожи-

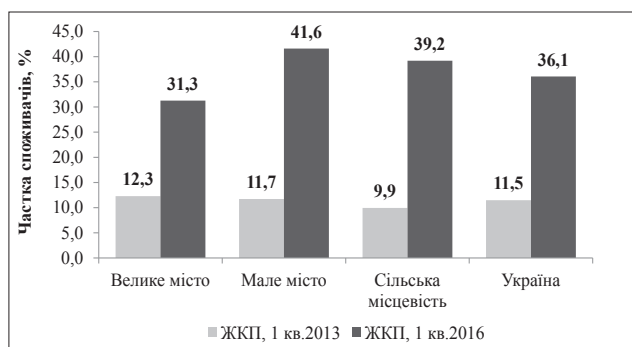


Рис. 1. Платоспроможність споживачів за типом місцевості, %

вали в міських поселеннях становила 38,7%, у малих містах – 26,2%, у сільській місцевості – 35,1%. Найвищою середня частка витрат на ЖКП була у споживачів великих міст і становила 12,3%, в той час як у споживачів сільської місцевості – 9,9%. Разом із цим підвищення вартості ЖКП в 3 рази найбільшою мірою позначиться на платоспроможності саме споживачів сільської місцевості, для яких частка витрат на ЖКП зросте в 4 рази і становитиме 39,2% (рис. 1).

Отримані результати є цілком логічними з огляду на види послуг, які отримують споживачі різної місцевості проживання. Так, щонайменше с споживачів великих міст отримують всі централізовані послуги. Споживачі ж сільської місцевості фактично не отримують відносно вартісні послуги з опалення, однак використовують надзвичайно дорогий природний газ, навіть незначне зростання ціни на який досить негативно впливає на доступність всіх ЖКП.

Хоча 86,2% споживачів міських поселень також отримують послуги з газопостачання, однак використовують його лише для приготування їжі та/або підігріву води. Проте споживачі у сільській місцевості в основному природний газ використовують, крім зазначеного вище, також для обігріву житла в опалювальний період, оскільки користуються індивідуальною системою опалення. А це в свою чергу позначається на обсягах споживання, які в десятки разів більшими, ніж у споживачів міських поселень.

Аналіз платоспроможності споживачів ЖКП залежно від рівня їх доходу дає можливість визначити частку домогосподарств, які вимушені платити за послуги «занадто багато». Отримані розрахунки дозволяють зробити висновки, що в I кв. 2013 р. абсолютні витрати на житлово-комунальні послуги 20% найбільш заможних домогосподарств були майже вдвічі вищими, ніж відповідні витрати 20% найбідніших домогосподарств і становили 626 грн в місяць проти 340 грн в місяць відповідно. Разом із цим частка витрат була вищою в 1-й квінтільній групі та відрізнялася від частки витрат у 5-й квінтільній групі лише в 1,4 рази.

За умови підвищення вартості ЖКП у 3 рази частка витрат на житлово-комунальні послуги в грошовому доході 20% найбідніших домогосподарств зросте в 3,7 рази з 14,1% до 52,1%. Разом із цим відповідна частка витрат 20% найбільш заможних домогосподарств збільшиться лише 2,5 рази і становитиме 25,7% у I кв. 2016 р. проти 10,3% у I кв. 2013 р. (рис. 2).

Для оцінювання економічної доступності на основі аналізу типових представників споживачів послуг у

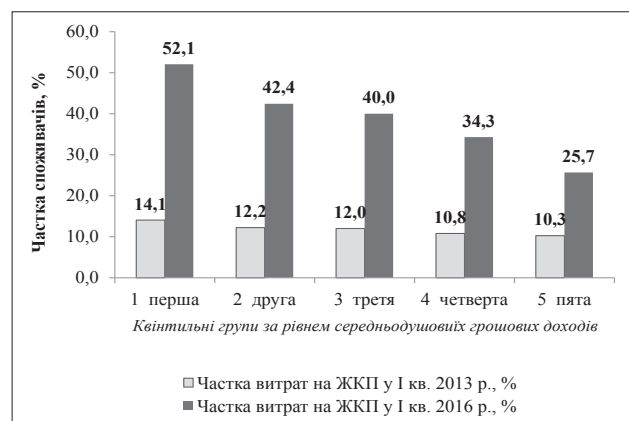


Рис. 2. Платоспроможність споживачів за квінтільними групами, %



файлі мікроданих ОУЖД за I кв. 2013 р. побудовано розподіл домогосподарств у межах типу місцевості за ключовими характеристиками: тип домогосподарства, тип житла, кількість кімнат [3]. В результаті цього за найвищою частотою розподілів визначено групи домогосподарств, що спостерігаються найчастіше (рис. 3).

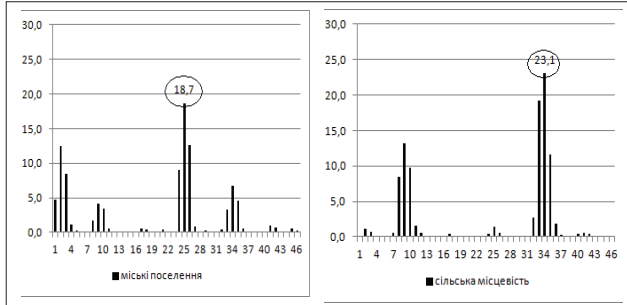


Рис. 3. Визначення типового споживача послуг

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що в міських поселеннях до найтипівіших слід зарахувати 18,7% домогосподарств, а у сільській місцевості – 23,1%. Основними характеристиками цих домогосподарств є такі (див. також табл. 2):

1) типове домогосподарство, що проживає у міських поселеннях, складається з двох осіб, серед яких немає дітей віком до 18 років, проживає в окремій 2-кімнатній квартирі загальною площею 50 м<sup>2</sup>; у I кв. 2013 р. середній рівень доходу такого домогосподарства становив близько 3 845 грн на місяць, що дозволило зарахувати його до 20% найбагатшого населення України;

2) типове домогосподарство, що проживає у сільській місцевості, складається з двох осіб, серед яких немає дітей віком до 18 років, проживає в індивідуальному 3-кімнатному будинку загальною площею 50 м<sup>2</sup>; у I кв. 2013 р. середній рівень доходу такого домогосподарства становив близько 2 592 грн на місяць, що дозволило зарахувати його до 3-ї квінтільної групи за рівнем середньодушових грошових доходів.

Таблиця 2

**Характеристики типового споживача житлово-комунальних послуг**

	Міські поселення	Сільська місцевість
Тип домогосподарства	без дітей	без дітей
Тип житла	окрема квартира	індивідуальний будинок
Кількість кімнат	2	3
Загальна площа житла, м <sup>2</sup>	50	50
Середній рівень доходу домогосподарства, грн/міс.	3 845,0	2 591,6
Середній розмір домогосподарства, осіб	1,9	1,9
Середньодушовий дохід, грн/міс.	2023,7	1364,0
Квінтільна (20-відсоткова) група за рівнем грошового доходу	5	3
Середні витрати на ЖКП, грн/міс.	480,3	253,9
Частка витрат на ЖКП, %	12,5	9,8

Як показано в таблиці 2, середні витрати на житлово-комунальні послуги для типового домогосподар-

ства у міських поселеннях майже вдвічі (1,9 рази) вищі, ніж для типового домогосподарства сільської місцевості, і становлять 480,3 грн проти 253,9 грн в місяць. Водночас частки витрат на ЖКП у структурі грошових доходів двох типів домогосподарств відрізняються лише на 2,7 в.п. та становлять 12,5% проти 9,8% відповідно. Варто також зауважити, що у I кв. 2013 р. майже третина типових споживачів послуг ЖКП отримували житлові субсидії та/або користувалися пільгами.

Суттєва різниця в обсягах витрат двох типових споживачів ЖКП в першу чергу пояснюється видами послуг, якими користуються домогосподарства. Так, 75% типових споживачів у міських поселеннях отримували всі централізовані послуги одночасно, в той час як серед типових споживачів у сільській місцевості існує значна диференціація у отриманні окремих послуг, а саме:

- майже всі 100% типових споживачів отримували послуги з електропостачання;
- послугами централізованого водопостачання користувалися 95,5% типових споживачів у міських поселеннях та лише близько чверті типових споживачів у сільській місцевості;
- близько 90% типових споживачів у міських поселеннях користувалися послугами централізованого водовідведення, в той час як серед типових споживачів у сільській місцевості відповідна частка становила лише 1,2%;
- послугами централізованого опалення не користувався жоден із типових споживачів у сільській місцевості, проте у типових споживачів, які проживають у міських поселеннях три чверті отримували зазначені послуги;
- послуги з постачання природного газу отримували 88,4% типових споживачів у міських поселеннях, які використовували його переважно для приготування їжі та підігріву води. Серед типових споживачів у сільській місцевості природний газ використовував кожен другий споживач в основному для забезпечення функціонування індивідуальної системи опалення.

Проаналізовано частки витрат на ЖКП у грошовому доході для типових споживачів за умови зростання вартості житлово-комунальних послуг у 2 рази в I кв. 2015 р. та у 3 рази у I кв. 2016 р. (рис. 4).

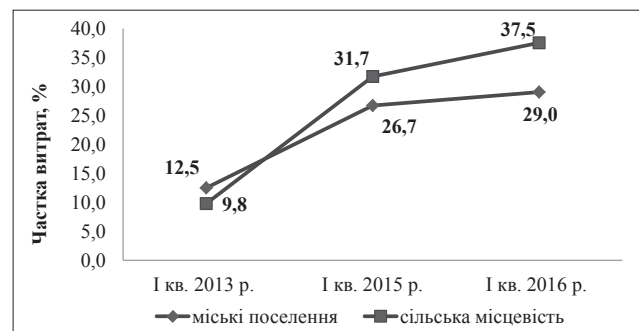


Рис. 4. Прогнозні частки витрат на ЖКП для типових споживачів

Так, при поступовому збільшенні тарифів на ЖКП для населення в цілому, частка витрат типового споживача в міських поселеннях зростає в 2,3 рази з 12,5% до 29,0%. Водночас частка витрат на ЖКП у структурі грошового доходу типового споживача у сільській місцевості зростає в 3,8 рази з 9,8% до 37,5%.

За умови реалізації запропонованих сценаріїв підвищення тарифів на ЖКП у I кв. 2016 р. слід очікувати, що кількість потенційних отримувачів житлових субсидій зросте в рази. Так, серед типових споживачів у міських поселеннях, частка домогосподарств, які сплачуватимуть за послуги ЖКП 15% і більше від грошового доходу, становитиме 85,4% у I кв. 2016 р., що у 2,2 рази більше порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Серед типових споживачів у сільській місцевості частка домогосподарств, які сплачуватимуть за ЖКП 15% і більше від грошового доходу сім'ї, становитиме 69,0% у I кв. 2016 р., що у 2,8 рази більше ніж у I кв. 2013 р. Це означає, що кількість домогосподарств, які матимуть право на отримання житлової субсидії, може зрости мінімум в 2,2 рази у міських поселеннях та 2,8 рази у сільській місцевості.

Крім цього, варто взяти до уваги й уразливий прошарок домогосподарств, які сплачуватимуть за ЖКП від 10% до 15% грошових доходів. За результатами аналізу типових домогосподарств, у I кв. 2016 р., частка споживачів, які сплачуватимуть за послуги ЖКП від 10% до 15% грошового доходу, ймовірно складатиме близько 10% у міських поселеннях та близько 14% у сільській місцевості.

Висновки за результатами проведеного дослідження. Таким чином, резюмуючи вищевикладене, можна зазначити, що:

1) в Україні базовим джерелом інформації про рівень життя населення на мікрорівні є дані державного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, структура масиву мікроданих якого уможливає аналіз та оцінку економічної доступності послуг, зокрема на основі частки витрат на ЖКП в структурі грошових доходів домогосподарств;

2) основним підходом, який може бути застосований для аналізу та оцінювання економічної доступності послуг на основі файлів мікроданих ОУЖД, є використання методу мікроімітаційного моделювання;

3) аналіз економічної доступності на мікрорівні дозволяє оцінити показники як по країні в цілому, так і для окремих груп домогосподарств, що дає можливість визначити частку споживачів, які вимушені платити за послуги «занадто багато», тобто платіжі яких перевищують базову норму за житло на рівні 15%;

4) у I кв. 2013 р. середня частка витрат на ЖКП становила 11,5% у грошовому доході домогосподарств. За умови зростання вартості ЖКП у 2 рази відповідна частка витрат збільшиться до 24,7% (у I кв. 2015 р.), а при зростанні вартості ЖКП у 3 рази – до 36,1% (у I кв. 2016 р.). Частка споживачів, що сплачуватиме за послуги ЖКП понад 10% грошового доходу сягне майже 90%. Наслідком цього стане стрімке зростання неплатежів та заборгованості. Тягар витрат за ЖКП змусить малозабезпечені сім'ї відмовлятися від життєво важливих товарів і послуг. Це також означає, що вже в I кв. 2015 р. право на отримання житлової субсидії з'явиться у близько 75% домогосподарств України, тож слід очікувати значного зростання навантаження на систему соціального захисту населення;

5) прогностичні оцінки платоспроможності домогосподарств залежно від місця проживання доводять, що підвищення вартості ЖКП в 3 рази найбільшою мірою позначиться на економічній доступності послуг для споживачів сільської місцевості, для яких частка витрат за послуги зросте в 4 рази. Головною причиною цього є використання індивідуальної сис-

теми опалення, для функціонування якої плата за природний газ становить близько 40% від вартості всіх ЖКП;

6) аналіз платоспроможності залежно від рівня доходу споживачів свідчить, що в I кв. 2013 р. абсолютні витрати на житлово-комунальні послуги 20% найбільш заможних домогосподарств були майже вдвічі вищими, ніж відповідні витрати 20% найбідніших домогосподарств. Підвищення вартості ЖКП у 3 рази головним чином позначиться на 20% найбідніших споживачів, частка витрат яких зросте в 3,7 рази, в той час як у 20% найбільш заможних споживачів відповідна частка зросте в 2,5 рази;

7) оцінка економічної доступності ЖКП для типових домогосподарств, визначених за такими ключовими характеристиками, як тип місцевості, тип домогосподарства, тип житла та кількість кімнат, у I кв. 2013 р. відрізнялася лише на 2,7 в.п. і вже на 8,5 в.п. у I кв. 2016 р. Більш доступними ЖКП є для типового споживача у сільській місцевості. Разом з цим при збільшенні тарифів на ЖКП в 3 рази, кількість типових домогосподарств, які матимуть право на отримання житлової субсидії, може зрости мінімум в 2,2 рази у міських поселеннях та 2,8 рази у сільській місцевості.

Таким чином, слід констатувати, що приведення тарифів на комунальні послуги до рівня економічно обґрунтованих, неминуче призведе до суттєвого скорочення економічної доступності послуг для населення та стрімкого зростання кількості одержувачів житлових субсидій. Тому необхідність розроблення дієвих заходів соціального захисту неплатоспроможного населення є вкрай актуальним завданням для державних органів влади.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сариогло В.Г. Модернізація інформаційного забезпечення соціальної політики на основі мікроімітаційного моделювання / В.Г. Сариогло // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 2(16). – С. 128–135.
2. Сариогло В.Г. Оцінка платоспроможності домогосподарств України в умовах зміни тарифів на житлово-комунальні послуги / В.Г. Сариогло, М.Ю. Огай, О.Ю. Корчміт // Статистика України. – 2012. – № 4. – С. 42–46.
3. Оцінка змін соціально-демографічних процесів на основі макро- та мікромоделювання : звіт по НДР (заключний) / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – № 0111U008929. – К., 2014. – 395 с.
4. Защита потребителей при реформировании городского сектора водоснабжения в Армении: платежеспособность и социальная защита домашних хозяйств с низким уровнем доходов : заключительный отчет / Совместная встреча Рабочей группы ВЕКЦА Водной инициативы ЕС, Сети по вопросам финансирования природоохранной деятельности и Водной сети Специальной рабочей группы по реализации ПДООС. (29 марта – 1 апреля 2005 г.). – Кишинев, 2005. – 143 с.
5. Підвищення рівня адресності програм соціальної допомоги в Україні / [Е.Д. Теслюк, Ф. Лейт, К. Петрина та ін.]; під заг. ред. Е.Д. Теслюк; Дослідження Світового банку. – К.: Світовий банк, 2010. – 112 с.
6. Рекомендації щодо вдосконалення системи соціального захисту споживачів житлово-комунальних послуг / Проект USAID «Реформа міського теплозабезпечення в Україні». – К.: Інститут місцевого розвитку, 2011. – 30 с.
7. Розроблення плану поступового переходу до соціально прийнятних економічно-обґрунтованих тарифів на теплову енергію (послуги централізованого опалення) та послуги централізованого постачання гарячої води та необхідного переліку заходів соціального захисту малозабезпечених громадян : звіт за проектом USAID «Реформа міського теплозабезпечення в Україні». – К.: Інститут місцевого розвитку, 2012. – 123 с.

8. Огай М.Ю. Методологія карток громадського звітування як інструмент оцінювання якості муніципальних послуг // Статистика України. – 2010. – № 2. – К., 2010. – С. 14–18.
9. Підходи до прогнозування рівня платоспроможності споживачів житлово-комунальних послуг / Статистика XXI століття: нові виклики, нові можливості : зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної конф. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2013. – С. 123–124.
10. Проведення аналізу та розроблення пропозицій щодо підвищення функціональних властивостей житла у частині доступності та екологічності : звіт по НДР (заключний) / ДП «Державний науково-дослідний інститут автоматизованих систем в будівництві» Мінрегіону України. – № 0111U010114. – К., 2011. – 324 с.
11. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України. – 2013. – 377 с. – Ч. 1.
12. Основні заходи Уряду щодо соціальної підтримки сімей при оплаті житлово-комунальних послуг [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України, 2015. – Режим доступу : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/catalog;jsessionid=6D73B22DE2B19F0C751655790CE2D1AB.app1?cat\\_id=160234](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/catalog;jsessionid=6D73B22DE2B19F0C751655790CE2D1AB.app1?cat_id=160234).

## СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.138:005.658

**Маловичко С.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та менеджменту  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ, ЕЛЕКТРОННИЙ МАРКЕТИНГ: ПОНЯТІЙНИЙ АНАЛІЗ

Стаття присвячена розгляду теоретичних аспектів, виявленню сутності та порівняльному аналізу термінологічних відмінностей між електронним маркетингом, електронною торгівлею та електронною комерцією на основі наукових досліджень. Особлива увага приділена перевагам та недолікам електронного маркетингу. Представлені найбільш вагомими проблеми застосування електронного маркетингу в Україні.

**Ключові слова:** електронний маркетинг, електронна комерція, інтернет-маркетинг, електронна торгівля.

#### **Маловичко С.В. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ: ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ**

Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов, выявлению сущности и сравнительному анализу терминологических отличий между электронным маркетингом, электронной торговлей и электронной коммерцией на основе научных исследований. Отдельное внимание уделяется достоинствам и недостаткам электронного маркетинга. Представлены наиболее значимые проблемы применения электронного маркетинга в Украине.

**Ключевые слова:** электронный маркетинг, электронная коммерция, интернет-маркетинг, электронная торговля.

#### **Malovychko S.V. ELECTRONIC COMMERCE, ELECTRONIC MARKETING: CONCEPTUAL ANALYSIS**

The article is devoted to consideration of theoretical aspects, exposure of essence and comparative analysis of terminological differences between electronic marketing, electronic trading, and electronic commerce on the basis of scientific researches. Special attention is paid to advantages and disadvantages of electronic marketing. The most meaningful problems of electronic marketing in Ukraine are presented.

**Keywords:** electronic marketing, electronic commerce, internet-marketing, electronic trading.

**Постановка проблеми.** Глобалізація з другої половини ХХ століття є новим етапом розвитку світової спільноти, який характеризується активізацією інтеграційних процесів, скороченням бар'єрів на шляху вільного пересування товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Особливе значення у розвитку цих процесів набувають сучасні телекомунікаційні розробки. Багато вчених вважають інформатизацію та Інтернет основними характеристиками глобалізації [1; 2]. Глобалізація і розвиток телекомунікацій висуває суб'єктам світового ринку низку вимог, які не дозволяють їм працювати відособлено, орієнтуючись тільки на внутрішній ринок. Багато галузей промисловості є глобальними: компанії просують продукцію на світовому ринку, стикаються з міжнародною конкуренцією, укладають договори з іноземними інвесторами та партнерами. Особливої актуальності в таких умовах набуває електронний маркетинг як високоефективний інструмент просування на ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Розгляду сутності електронного маркетингу присвячені роботи П.Р. Сміта, Д. Чаффі, Д. Страуса, Р. Фроста, К. Фелленштейна і Р. Вуда, І.В. Буторіної, Д. Рейпорта, Б. Джаворські. Особливості електронної комерції досліджували такі вчені, як Д. Еймор, О.А. Кобелев, Г.Я. Резго, В.А. Скїба, Б.А. Клейендл, Х.М. Дейтл. Електронну торгівлю вивчали А. Береза, А. Грехов, Ф. Козак, М. Макарова, В. Царев, О. Шалева, В. Юриков та ін. Поряд з тим в умовах стрімкого розвитку електронної торгівлі потребує

більш глибокого аналізу питання електронної комерції та насамперед електронного маркетингу.

**Постановка завдання.** Метою роботи є виявлення сутності та порівняння понять «електронної комерції» та «електронного маркетингу», розгляд тотожностей та встановлення відмінностей між ними, опис переваг та недоліків електронного маркетингу, дослідження проблем його розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на те, що близько 10 років низка термінів, таких як «електронна комерція», «електронна торгівля», «електронний маркетинг», вживаються дедалі частіше як у науковій, так і в публіцистичній літературі, існує певна розмитість між цими поняттями, що призводить до заміни одних термінів іншими. Отже, очевидно стала проблема вивчення цих понять більш глибоко та їх розмежування.

Термін «електронна комерція» виник у 60-ті роки ХХ століття. Сутність електронної комерції включає у себе безліч технологій (табл. 1). Дефініції поняття «електронна торгівля» представлені у таблиці 2.

Отже, узагальнюючи думки різних авторів щодо цих питань, визначимо таке:

1. Низка авторів розглядають електронну комерцію та електронну торгівлю як тотожні поняття (О. Шевченко, В.В. Галкін, Г.Н. Хубаєв та ін.).

2. Низка науковців вважають, що електронна торгівля є тільки окремим випадком електронної комерції, вказуючи на те, що поняття «електронна комерція» ширше ніж поняття «електронна тор-

гівля» (А.А. Тедеев, Л. Новомлинський, І.Т. Балабанов та ін.).

3. Частина дослідників вважають електронна комерція – це дещо відмінне, наприклад будь-яка форма бізнес-процесу, у якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним чином і супроводжується постачанням ресурсами (Б.І. Скородумов, Я. А. Карева та ін.).

Отже, «електронна комерція» та «електронна торгівля» – поняття, невід'ємно пов'язані між собою.

Однак кожна торгівля – це, безперечно, комерція, але не кожна комерція – це торгівля. З цього робимо висновок, що електронна торгівля – частина електронної комерції, та поняття менш містке.

Отже, можемо підтримати точку зору тих науковців, які вважають електронну комерцію більш широким поняттям, а електронну торгівлю – її складовою частиною.

У науковій літературі розглядається безліч визначень електронного маркетингу, характерною особливістю яких є те, що кожен з авторів, вкладає в поняття сутність в залежності від напрямку свого дослідження. Деякі з існуючих визначень електронного маркетингу представлені в таблиці 3.

Представлені у таблиці 1 визначення можна умовно розділити на 2 групи. Так, П.Р. Сміт, Д. Чаффі, Д. Страус, Р. Фрост, Д. Рейпорт і Б. Джаворські розглядають електронний маркетинг як допоміжний інструмент основної маркетингової діяльності компанії, тоді як К. Фелленштейн і Р. Вуд, І.В. Буторіна виділяють електронний маркетинг в окремий вид діяльності компанії.

Варто зазначити, що в науковій літературі відсутнє чітке розмежування між поняттями «електронний маркетинг», «Інтернет-маркетинг», «електронна комерція», проте ці поняття різні. Так, електронний маркетинг охоплює більший масштаб діяльності, ніж Інтернет-маркетинг, який використовує такі інструменти, як World Wide Web, електронну пошту. Електронний маркетинг використовує, крім цих інструментів, локальні і екстрамережі, а так само мобільні телефони.

Науково-технічний прогрес у сфері комунікацій та електронних технологій не залишив місця для історії статичного існування електронної комерції, його швидкий і надширокий розвиток призвів до його швидкого й поспішливого розповсюдження на земній кулі. Не винятком стала і українська земля. Більшість сучасних як малих, так і великих вітчизняних підприємств не бачать свого існування та росту без застосування елементів електронної комерції.

З розвитком телекомунікацій відкрилися нові можливості для компаній, зокрема – проведення маркетингових досліджень за допомогою електронних ЗМІ, використання більш широкого спектра інструментів для впливу на більш широкую цільову аудиторію.

Необхідно відзначити низку переваг електронного маркетингу:

- більш широке охоплення населення, відсутність географічних кордонів;
- більша рентабельність;
- різноманітність засобів просування (телебачення, радіо, Інтернет, мобільні телефони, реклами, що говорять, електронні кіоски тощо);
- доступність розрахунку;
- мінімізації витрат тощо.

Проте, не дивлячись на низку очевидних переваг, електронний маркетинг має свої недоліки, найбільш вагомий з яких – сприйняття його інструментів цільовою аудиторією як спам. Щодня споживачі отри-

мують велику кількість рекламних повідомлень по e-mail, sms тощо. Повідомлення, схожі за своїм змістом, здаються нав'язливими і не сприймаються споживачем позитивно, тому при створенні повідомлення необхідно дуже ретельно обдумувати його зміст.

Іншим не менш важливим недоліком електронного маркетингу є його нечітке регулювання у законодавстві, що є причиною несанкціонованих розсилок. Одночасно цей недолік електронного маркетингу є і проблемою його застосування. Так, в Україні згідно з Правилами надання телекомунікаційних послуг, затверджених Кабінетом Міністрів України від 09.08.2005 г. № 720, для відправки електронного повідомлення в рамках маркетингової діяльності (участь в акціях чи інших заходах) відправник повинен отримати від одержувача згоду на обробку персональних даних [13]. Якщо ж у повідомленні відсутній запит на обробку персональних даних, то така розсилка порушує не тільки вище зазначені правила, а й Закон України «Про захист персональних даних» [14].

Серед проблем застосування електронного маркетингу так само необхідно виділити такі:

- метою електронного маркетингу є насамперед інформування споживача про товар або послугу, однак, якщо інформація про необхідний споживачеві товар буде неповною, то є ймовірність, що споживач придбає товар у конкурента;

- у споживача відсутня можливість попередньо перевірити, спробувати товар або послугу до здійснення покупки. У деяких європейських країнах були законодавчо прийняті заходи по врегулюванню даної проблеми: покупець може повернути товар, придбаний за допомогою телекомунікацій, без пояснення причин повернення і отримати повну грошову компенсацію [15]. В Україні подібні законодавчі акти відсутні;

- стрімкий розвиток електронного маркетингу створює умови для миттєвого задоволення потреб споживачів, проте підприємства при цьому стикаються з проблемами зниження цінності товарів і послуг, що надаються в матеріальній формі. Так, розвиток телекомунікацій зробив для споживача можливим завантажити фільм, який сподобався, з Інтернету, а не купувати диск, або ж скористатися інтернет-банкінгом, а не йти в банк для того, щоб здійснити будь-яку банківську операцію.

- нестача висококваліфікованих та маючих досвід у цьому виді діяльності маркетологів призводить до існування завищеного рівня оплати праці фахівцям, що наймаються зовні, для рішення кола завдань електронного маркетингу.

- неможливо не закцентувати увагу і на проблемах макроекономічного та національного характеру. Фінансова та економічна криза, нестабільність політичної ситуації в країні, нестійкий валютний курс змушують підприємства як мінімум відкладати заходи щодо розвитку та поширення своєї діяльності та зосереджуватись на теперішньому положенні, відмовляючись на деякий необмежений час від стратегічних планів, а як максимум – припиняти або ліквідувати діяльність взагалі. Особливо боляче ця ситуація впливає на ринок електронної комерції, у багатьох підприємств, що займаються продажем товарів як у роздріб, так і оптом, не має своїх складських потужностей, а значить немає товарних запасів, здатних підтримувати баланс в умовах коливання валютного курсу. Нестабільність політико-економічного стану впливає й на покупців: значна їх частина відкладає купівлю на інші, більш сприятливі часи, хтось економить та вирішує купувати значно менше, але є й така частина покупців, що просто

Таблиця 1

## Визначення поняття «електронна комерція»

Автор	Зміст поняття	Джерело
Д. Еймор	Будь-який вид ділових операцій та угод, які передбачають використання передових інформаційних технологій і комунікаційних середовищ з метою забезпечення більш високої економічної ефективності у порівнянні з традиційними видами комерції.	Еймор Д. Електронний бізнес: еволюція та/або революція. Пров. з англ. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2004.
О.А. Кобелев, Г.Я. Резго, В.А. Скіба	Загальна концепція, що включає у себе будь-які форми ділових операцій, здійснюваних електронним способом, і що використовує різноманітні телекомунікаційні технології. Ділові операції можуть здійснюватися безпосередньо між фірмами, фірмами і замовниками, а також між фірмами та державними установами.	Кобелев О.А., Резго Г.Я., Скіба В.А. Електронна комерція : навчальний посібник / За ред. Пирогова С.В. – М. : Изд. Будинок «Соціальні відносини». Видавництво «Перспектива», 2003.
ЮНКТАД	Усі форми угод, пов'язані з комерційною діяльністю організацій і фізичних осіб, які засновані на обробці і передачі цифрової інформації, включаючи тексти, звуки і візуальні дані.	Building Conference. Electronic Commerce and Development. UNCTAD, 2000, p. 14.
Б.А. Клейендл	Використання електронних інформаційних систем з метою залучення до транзакцій і онлайнкомерції. Включає у себе автоматизовані покупки на веб-сайті.	Kleindl B.A. Strategic Electronic Marketing: Managing E-Business. –Mason : Thomson, 2002. – 428 p.
Х.М. Дейтл	Продаж, торгівля, бартер і проведення транзакцій на основі веб-технологій.	Deitel H.M., Deitel P.J., Steinbuhler K. e-Business and e-Commerce for Managers. – Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001. – 794 p.
В.А. Грабауров	Електронна комерція (Е-комерція) – це поняття, що описує процес купівлі, продажу або обміну виробів, послуг та інформації за допомогою глобальної комп'ютерної мережі Інтернет [с. 6].	Грабауров В.А. Электронный бизнес [Текст] : учебное пособие / В.А. Грабауров. – Минск : БГЭУ, 2007. – 211 с.
А.А. Маєвська	Електронна комерція – це ведення бізнесу в онлайн-режимі, яке на сьогодні присутнє в чотирьох наступних сферах: прями продажі товарів і послуг; банківська справа та фактурування (платіжні системи); безпечне розміщення інформації; корпоративні закупівлі [с. 14].	Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. – Х. : 2010. – 256 с.
А.А. Маєвська	Електронна комерція є окремим випадком електронного бізнесу [с. 14].	Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. – Х. : 2010. – 256 с.
А. Оперкент	Електронна комерція – це економічний процес обміну товарами та послугами на базі існуючих партнерських зв'язків за допомогою електронних засобів комунікації.	Operkent A. Global Economy & Electronic Commerce. – London : Business School Press, 1999. – 260 s.
В.В. Галкін	Електронна комерція – це електронна економічна діяльність, яка забезпечує повний цикл бізнес-процесів, що включають замовлення товарів/послуг, проведення платежів, доставку товарів/послуг з використанням інформаційно-комунікаційних технологій і забезпечують передачу прав власності юридичних/фізичних осіб іншим [с. 55].	Галкин В.В. Основы предпринимательской деятельности [Текст] : учебное пособие / В.В. Галкин. – Р.-на-Д. : Феникс, 2004. – 283 с.
А.П. Сергеев	Під електронною комерцією (e-commerce) розуміють будь-які форми ділових угод, при яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну або безпосереднього фізичного контакту, і в результаті якого право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій [с. 15].	Сергеев А.П. Как создать свой интернет-бизнес [Текст]: краткое руководство / А.П. Сергеев. – М. : ДИАЛЕКТИКА, 2008. – 256 с.
А.Ю. Берко	Електронна комерція – це будь-яка форма бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним способом (з використанням інтернет-технологій) [с. 49].	Берко А.Ю. Системы электронной контент-комерции [Текст] : монография / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, В.В. Пасічник. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 612 с.
А.А. Маєвська	Електронна комерція, е-комерція (e-commerce) – усі форми торгівлі товарами і послугами завдяки використанню електронних засобів, у тому числі й Інтернету.	Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. – Х. : 2010. – 256 с.
А.А. Маєвська	Електронна комерція – це широкий набір інтерактивних методів ведення діяльності з надання споживачам товарів та послуг. Також під електронною комерцією розуміють будь-які форми ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології, а не в процесі фізичного обміну чи контакту [с. 14].	Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. –Х. : 2010. – 256 с.
А.А. Маєвська	Електронна комерція – це використання електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення та змін відносин створення вартості між організаціями та між організаціями і індивідами [с. 14].	Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. –Х. : 2010. – 256 с.
А. Оперкент	Електронна комерція – це економічний процес обміну товарами та послугами на базі існуючих партнерських зв'язків за допомогою електронних засобів комунікації.	Operkent A. Global Economy & Electronic Commerce. – London : Business School Press, 1999. – 260 s.
Скородумов В.І.	Електронна комерція – це будь-яка форма бізнес-процесу, у якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним чином і супроводжується постачанням ресурсами та/або фізичною доставкою продукції.	Скородумов В.И. Стратегия информационной безопасности в сети Интернет / В.И. Скородумов // Финансовый бизнес. – 2001. – № 1. – С. 26-29.
Чучковська А.В.	Електронна комерція – система взаємопов'язаних правовідносин у сфері вчинення правочинів шляхом обміну електронними документами, який здійснюється за допомогою використання мереж електров'язку, зокрема Інтернет.	Чучковська А. В. Правове регулювання господарських договорів, що вчиняються через мережі електров'язку : дис. ... канд. юрид. Наук : 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес, сімейне право; міжнародне приватне право» / Чучковська Анна В'ячеславівна. – К., 2005. – 240 с.
Хубаєв Г.Н.	Електронна комерція – така форма постачання продукції, при якій вибір і замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником здійснюються з використанням електронних документів і / або засобів платежу. При цьому в якості покупців товарів (або послуг) можуть виступати як приватні особи, так і організації [5, с. 28].	Хубаев Г.Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг. Ростов-на-Дону : РГЭУ «РИНХ». – 2005. – 224 с.

Таблиця 2

## Дефініції поняття «електронна торгівля»

Автор	Зміст поняття	Джерело
В.Е. Лихтенштейн, В.І. Мардахаев	Системы электронной торговли (e-commerce) включают следующие системы : маркетинга и заказа товаров, платежные, предоставления услуг, в частности, связанных с доставкой товаров [с. 14].	Электронная торговля и оптимизационные компьютерные технологии / В.Е. Лихтенштейн, В.И. Мардахаев // Прикладная информатика, № 3, 2006, С. 14-22.
Я.А. Карев	Електронна торгівля повинна визначитися як підприємницька або інша, не заборонена законом, діяльність у сфері обміну майном, включаючи товари, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, у тому числі внятковими правами на них (інтелектуальна власність), що здійснюється шляхом укладення та (або) виконання угод в електронній формі.	Карев Я. А. Электронные документы и сообщения в коммерческом обороте: правовое регулирование / Я. А. Карев. – М. : Статут, 2006. – 420 с.

Таблиця 3

## Дефініції поняття «електронний маркетинг»

Автор	Зміст поняття	Джерело
П.Р. Сміт, Д. Чаффі	Досягнення цілей маркетингу за допомогою цифрових технологій.	Smith, P. R. & Chaffey, D. (2005), E-Marketing excellence: at the heart of e-Business, Oxford, UK, Butterworth Heinemann.
Д. Страус, Р. Фрост	Використання електронних даних для планування та реалізації концепції просування ідей, товарів і послуг з метою обміну, який задовольняє індивідуальні та організаційні цілі.	Strauss, J. & Frost, R. (2001), E-Marketing, NJ, USA, Prentice Hall
К. Фелленштейн, Р. Вуд	Транзакційна, предтранзакційна і посттранзакційна діяльність, здійснювана покупцем і продавцем за допомогою Інтернету, і у яких існує явне бажання купити або продати.	Fellenshtein C., Wood R. Exploring E-commerce, Global E-business and E-societies. – Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2000. – 269 p.
І.В. Буторіна	Діяльність компанії, спрямована на отримання прибутку, яка ґрунтується на цифрових технологіях і тих перевагах, які вони представляють.	Буторіна І.В. Возможности электронной коммерции <a href="http://irinabutorina.ucoz.ru">http://irinabutorina.ucoz.ru</a> .
Д. Рейпорт, Б. Джаворскі	Діяльність всередині та між організаціями, заснована на електронних технологіях і сприяюча цьому обміну.	Rayport J.F., Jaworski B.J. Introduction to e-Commerce. – New York : McGraw-Hill, 2002. – 664 p.
Е.А. Петрик	Теорія і методологія організації маркетингової діяльності в середовищі Інтернету.	Петрик Е.А. Интернет-маркетинг / Петрик Е.А // Московская финансово-промышленная академия – М., 2004. – 299 с.

не мають купівельної спроможності для задоволення своїх потреб у певних групах товарів та послуг.

Таким чином, проблеми електронного маркетингу можна розбити на 3 групи:

1. Політико-економічні (відсутність у законодавстві України актів, що чітко регламентують діяльність компанії в рамках електронного маркетингу, фінансово-політична криза в країні тощо).

2. Проблеми споживання (відсутність можливості впровадити товар, спам тощо).

3. Проблеми просування (значні витрати на експерта, який правильно складе повідомлення, з метою залучення уваги споживача, проблеми авторської власності тощо).

**Висновки.** Отже, електронний маркетинг є одним із найбільш популярних засобів просування товарів, послуг та ідей на світовому ринку. Надстрімки та мегапоширювані зміни у світовому інтерактивному спілкуванні за допомогою Інтернету призвели до потужного розвитку маркетингу та зміни вектору його розвитку в бік електронного. При наявності незаперечних переваг електронного маркетингу існує низка проблем його впровадження, які потребують вирішення, насамперед на законодавчому рівні. Напрямами подальших досліджень можуть бути аналіз ефективності здійснення електронного маркетингу на підприємствах, моніторинг ринку електронних послуг, дослідження кореляцій між традиційним та електронним маркетингом, пошук можливостей запобігання існуючих бар'єрів у впровадженні та застосуванні електронного маркетингу, з'ясування особливостей і специфіки використання інструментарію електронного маркетингу на вітчизняному електронному ринку тощо.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Дергачев В.А. Геополітика. Розділ «Глобалізація» [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані // Російська геополітична енциклопедія, 2010 р. – [Цит. 2014, лютий]. – Режим доступу : <http://dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/04/90.html>.
- Мацуура К. Глобалізація – это также культурный процесс [Текст] / К. Мацуура // Международная жизнь. – 2000. – № 8-9. – С. 25-32.
- Smith, P. R. & Chaffey, D. E-Marketing excellence: at the heart of e-Business [Текст] / Smith, P. R. & Chaffey // Butterworth Heinemann, Oxford, 2005. – 125 p.
- Strauss, J. & Frost, R. E-Marketing [Текст] / Strauss, J. & Frost, R. // Prentice Hall, NJ, USA, 2001. – 136 p.
- Fellenshtein C., Wood R. Exploring E-commerce, Global E-business and E-societies. [Текст] / Fellenshtein C., Wood R. // Upper Saddle River : Prentice-Hall, 2000. – 269 p.
- Буторіна І.В. Возможности электронной коммерции [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані [Цит. 2015, січень]. – Режим доступу : <http://irinabutorina.ucoz.ru>.
- Rayport J.F., Jaworski B.J. Introduction to e-Commerce. [Текст] / Rayport J.F., Jaworski B.J. // New York : McGraw-Hill, 2002. – 664 p.
- Еймор Д. Електронний бізнес: еволюція і / або революція. Пров. з англ. [Текст] / Еймор Д. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2004 – 235 с.
- Кобелев О.А. Електронна комерція [Текст] : навчальний посібник / Кобелев О.А., Резо Г.Я., Скіба В.А. за ред. Пирогова С.В. – М. : Изд. Будинок «Соціальні відносини». Видавництво «Перспектива», 2003 – 378 с. – ISBN 5-94798-800-3.
- Building Conference. Electronic Commerce and Development [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані // UNCTAD, 2000. – [Цит. 2015, січень]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Docs/posdtem11.en.pdf>.
- Kleindl V.A. Strategic Electronic Marketing: Managing E-Business [Текст] / Kleindl V.A. // Mason : Thomson, 2002. – 428 p.
- Deitel H.M., Deitel P.J., Steinbuhler K. e-Business and e-Commerce for Managers [Текст] / Deitel H.M., Deitel P.J. // Upper Saddle River : Prentice-Hall, 2001. – 794 p.
- Постанова Кабінету Міністрів України від 9 серпня 2005 року № 720 Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані [Цит. 2015, січень]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/720-2005-%D0%BF>.
- Закон України «Про захист персональних даних» [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані [Цит. 2015, січень]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2297-17>.
- Голик В.С. Эффективность интернет-маркетингу в бизнесе [Текст] / В.С. Голик. – М. : Дикта, 2008. – 196 с.

## СЕКЦІЯ 9 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.01

**Морщ Я.І.**  
аспірант,  
Класичний приватний університет

### ПЛЮРАЛІЗМ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНСЬКІЙ НАУКОВІЙ ДУМЦІ

У статті розглянуто розуміння українськими науковцями поняття фінансової політики. Зроблено висновок про відсутність загальноприйнятого трактування поняття. Досліджено наукові напрацювання у вітчизняній науковій літературі через призму розуміння сутності поняття фінансової політики. Простежено наявність системності в розумінні та трактуванні цього поняття через систему податкових і бюджетних важелів. Зазначено, що в українській науковій думці вкрай рідко звертають увагу на необхідність узгодження складових фінансової політики з метою їх ефективної реалізації. Зроблено висновок, що неефективність системи державного управління може стати на заваді впровадження заходів економічного регулювання через систему податкових і бюджетних інструментів фінансової політики. Наведено трактування зарубіжними вченими сутності поняття фінансової політики. Виявлено, що розуміння сутності поняття фінансової політики має полягати у синергетичній реалізації податкової, бюджетної політики та програм соціального спрямування.

**Ключові слова:** фінансова політика, державні фінанси, фінансова політика, наукова думка, державна політика.

#### **Морщ Я.И. ПЛЮРАЛИЗМ ВЗГЛЯДОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНСКОЙ НАУЧНОЙ МЫСЛИ**

В статье рассмотрено понимание украинскими учеными понятия фискальной политики. Сделан вывод об отсутствии общепринятой трактовки понятия. Исследованы научные наработки в отечественной научной литературе через призму понимания сущности понятия фискальной политики. Простежено наличие системности в понимании и трактовке этого понятия через систему налоговых и бюджетных рычагов. Отмечено, что в украинской научной мысли крайне редко обращают внимание на необходимость согласования составляющих фискальной политики с целью их эффективной реализации. Сделан вывод, что неэффективность системы государственного управления может помешать внедрения мер экономического регулирования через систему налоговых и бюджетных инструментов фискальной политики. Приведены трактовка зарубежными учеными сущности понятия фискальной политики. Выведено, что понимание сущности понятия фискальной политики должна заключаться в синергетической реализации налоговой, бюджетной политики и программ социальной направленности.

**Ключевые слова:** фискальная политика, государственные финансы, финансовая политика, научная мысль, государственная политика.

#### **Morshch Ya.I. PLURALISM OF VIEWS ON FISCAL POLICY IN UKRAINIAN SCIENTIFIC THOUGHT**

The article deals with an understanding of the concept of fiscal policy by Ukrainian scientists. The conclusion about the absence of a generally accepted interpretation of the concept is made. The scientific developments in Ukrainian scientific literature through the prism of understanding of the essence of the concept of fiscal policy are studied. In the article it is emphasized that this concept is characterized by the consistency in understanding and interpretation through tax and budget levers. It is noted that the Ukrainian scientific thought rarely pays attention to the need to harmonize the components of fiscal policy for their effective implementation. It is concluded that the inefficiency of public administration can hinder the implementation of economic regulation through taxation and budgetary tools of fiscal policy. An interpretation of foreign scientists of the concept essence of fiscal policy is given. It is found that understanding of the essence of fiscal policy concept should be in synergistic implementation of tax and budget policy and programs of social purposes.

**Keywords:** fiscal policy, public finance, financial policy, scientific thought, public policy.

**Постановка проблеми.** В умовах економічної, соціальної та політичної напруженості в країні виникає необхідність підвищеної уваги до економічних процесів. Тільки виважена політика може стати основою як у запобіганні процесів стагнації, так і в її подоланні. Вибір інструментарію для реалізації державою своїх функцій досить широкий. Проте реальна динаміка соціально-економічних показників України створює підґрунтя для припущення щодо викривлення розуміння кінцевих цілей реалізації економічної політики.

Одним із дієвих державних інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни є фінансова політика. На різних фазах економічного циклу через механізм такої політики можливо створити умови для стабілізації ділової активності чи її стимулювання. Звичайно, створення універсальних методів подолання кризових явищ не вбачається можливим, оскільки кожна криза має свої передумови, особливості прояву та розвитку в часі. Однак саме застосування інструментарію фінансової полі-

тики в існуючих умовах вбачається максимально оптимальним рішенням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування постулатів фінансової політики пов'язано з ім'ям американського економіста Дж. Кейнса. Протягом тривалого часу в зарубіжній науковій літературі дискутують щодо ефективності її застосування. Однак, реалізується на практиці повсякчас.

В українських наукових джерелах також проведено аналіз фінансової політики. Так, С. Юрій [20] розглядав можливість створення системи економічних відносин на засадах оптимізації інтересів державних органів влади та суб'єктів господарювання через застосування інструментарію фінансової політики. У праці А. Вірченко [2] проведено аналіз податкової та бюджетної політики як складової частини фінансової політики. О. Данілов [3] розглянув застосування податкових важелів для досягнення позитивної динаміки у формуванні конкурентоспроможності економіки країни. О. Десятнюк [4] провела аналіз існуючих ризиків фінансової політики сучас-



ної України. І. Лук'яненко [8] здійснила розрахунок впливу змін складових фіскальної політики на макроекономічні показники України. У роботі В. Мельника [9] розглянуто підходи українського уряду до регулювання національної економіки починаючи з отримання незалежності, виявлено відсутність системності проведених заходів фіскальної політики. В. Пасічник [10] проаналізував процес перерозподілу доходу секторів економіки через інструментарій фіскальної політики (податкові ставки, надання пільг тощо), звернувши увагу на суто фіскальну спрямованість політики, що реалізується.

**Постановка завдання.** Визначити розуміння сутності поняття фіскальної політики та ролі в регулюванні економічних процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення особливостей функціонування фіскальної політики та її впровадження набуває все більшого інтересу в наукових колах. Відбувається пошук дієвого механізму впливу на активність економічної національної системи. Безперечно, вивчення політики, реалізація якої надає можливість регулювання стану господарської кон'юнктури та перерозподілу національного доходу, створення умов для нагромадження ресурсів з метою фінансового забезпечення реалізації соціальних програм, стимулювання економічного зростання, регулювання рівня зайнятості тощо, привертає увагу з метою її системного аналізу.

В українській науковій літературі сутність цієї політики досить довгий час зводилася до розгляду та аналізу податкової системи з подальшими рекомендаціями її реформування, визначення податкового тягаря чи рекомендацій стосовно збалансування державного бюджету. Отже, відбувається підміна розуміння сутності поняття фіскальної політики аналізом особливостей функціонування та реалізації податкової та бюджетної політики. За такого підходу нівелюється ефект цілісного застосування інструментів фіскальної політики.

Отже, акцентовано насамперед на інструментах її реалізації [1], рідше – на теоретичних роз'ясненнях особливостей застосування дискреційної та автоматичної (недискреційної) фіскальної політики [12; 13]. Головним завданням її реалізації вбачається наповнення дохідної частини бюджету країни [3; 18]. Основну мету впровадження фіскальної політики почали ототожнювати насамперед із фіскальною функцією податкової системи, яка є лише одним із інструментів її реалізації. Як зазначає О. Чепікова [17, с. 12], такий підхід характерний для країн з транзитивною економікою.

Загальноприйнятого трактування поняття «фіскальна політика» в науковій літературі сьогодні немає, законодавчо воно не закріплено. Трапляється застосування понять бюджетно-податкова [2; 10; 14] політика, податково-бюджетна [8, с. 235] політика, фіскально-податкова політика для опису системи заходів, що пов'язані з застосуванням бюджетних, податкових механізмів регулювання економіки.

Наявність варіацій можливо пояснити помилкою в перекладі на початковому етапі ознайомлення з поняттям. Так, іноді під час перекладу англійських наукових робіт, «fiscal policy» трансформується у «фінансову політику» або «податково-бюджетну». Однак, при розгляді першоджерел використовують поняття «fiscal policy» в розумінні «фіскальної політики» [22; 23], про що свідчать оригінальні тексти, а не фінансової політики («financial policy») [21].

Трактування фіскальної політики (табл. 1) як фінансового механізму регулювання економічної діяльності як західними, так і українськими науковцями, характеризуються як певною варіативністю довкола її інструментів, так і кінцевої мети застосування.

Фіскальна політика у розумінні І. Цапа [16] є сукупністю заходів, які належать до сфери податкової та бюджетної політики з урахуванням їх спільного впливу на макроекономічні процеси та стимулюванні економічного розвитку країни.

Визначаючи сутність і особливості фінансового механізму впливу на економічні процеси, В. Тарангул акцентує на дієвості саме фіскальної політики, яку ототожнює з бюджетно-податковою. У тексті наукових праць дослідник використовує почергово ці два поняття як такі, що описують одні й ті самі механізми [14].

І. Лук'яненко розглядає фіскальну політику як таку, що має впливати на формування не тільки податкової та бюджетної, а й державної політики пенсійного реформування [8].

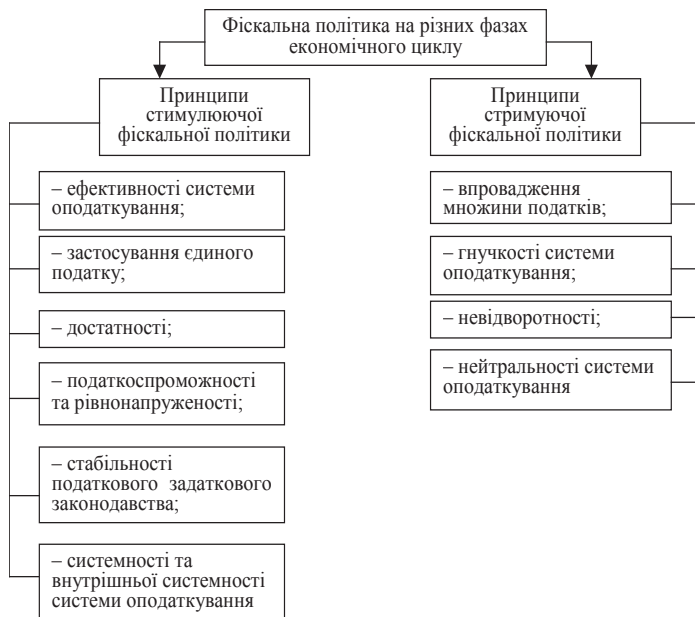
Сутність фіскальної політики на макроекономічній арені фінансового регулювання, І. Скоропад та О. Герасимчук вбачають у забезпеченні макроекономічної стабільності та у стимулюванні економічного зростання [13].

Використання інструментарію фіскальної політики як антициклічного механізму регулювання макроекономічних процесів розглядає В. Сацик [12] як один із максимально ефективних. Рівень безробіття в Україні значно перевищує природний, а реальний сектор економіки, як і вся ділова активність, що регулюється державою, потребує стимулювання та підтримки [12, с. 151–152].

Таблиця 1

Трактування змісту поняття «фіскальна політика»

Автор	Зміст поняття
	у західній науковій думці
Самуельсон П.	сукупність заходів у сфері оподаткування та видатків, а також методів фінансування цих видатків [11, с. 83]
Хейне П.	політика спрямована на регулювання і запобігання небажаних змін сукупного попиту за допомогою планованих змін державних витрат і податків [15, с. 591]
Долан Е., Ліндсей Д.	інструмент впливу на сукупний попит за допомогою регулювання структури оподаткування, трансфертних платежів, субсидування та державних закупівель та замовлень [5, с. 326]
	в українській науковій думці
Юрій С., Квасовський О.	система економічних відносин, що формується стосовно заходів органів влади щодо оптимізації податкових надходжень та державних видатків для вирішення стратегічних завдань, що стоять перед державою та відповідають конкретним історичним умовам, на засадах узгодження державних інтересів та економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності [20, с. 63]
Мельник В.	маніпулювання доходами й видатками бюджету для досягнення певних соціально-економічних цілей [9, с. 11]



**Рис. 1. Принципи реалізації стимулюючої та стримуючої фіскальної політики державними органами влади**

Джерело: складено на основі опрацювання [19]

Розглядаючи фіскальну політику як механізм впливу на ділову активність та на динаміку макроекономічних показників, В. Шевченко виділяє певні принципи її реалізації залежно від різних фаз економічного циклу (рис. 1).

Розглядаючи сутність фіскальної політики не можливо не звернути увагу на особливості її формування та впровадження, а саме [6; 11; 15; 16]:

- наявність часового лагу розпізнавання, що характеризується проміжком часу між початком економічних негараздів і усвідомленням їх наявності;

- адміністративна затримка прийняття рішень. За умов довгострокових бюрократичних механізмів прийняті рішення можуть бути недоречними та несвоєчасними;

- функціональне запізнення, що характеризується часовим лагом між прийняттям рішення урядом і початком їх впливу на суб'єкти господарювання;

- наявність політичної волі. Рішення, що стосуються економіки, насамперед, формуються на базі політичних рішень. Це значно ускладнює процес прийняття та її реалізації;

- під поняттям «інші цілі» розуміється наявність покладених на державу функцій, які пов'язані не лише з координацією витрат-доходів уряду та системи оподаткування;

- схильність до застосування стимулюючих заходів. Збільшення витратків соціальної сфери політично привабливі;

- діловий цикл, обумовлений політичними мотивами. Відбувається маніпулювання фіскальною політикою з метою максимізації підтримки виборців, навіть якщо їх фіскальні рішення мають тенденцію дестабілізувати економіку. Відповідно до цих поглядів, фіскальна політика може бути інструментом здійснення політичної корупції, виходячи з політичних цілей, і стати причиною економічних коливань;

- ефект витіснення. Сутність ефекту витіснення полягає в тому, що стимулююча (дефіцитна) фіскальна політика буде в тенденції вести до зростання процентних ставок і скорочення інвестиційних

витрат, таким чином послаблюючи або повністю підриваючи стимулюючий ефект фіскальної політики;

- ефект чистого експорту. Скорочуючи внутрішню ставку відсотка, стримуюча фіскальна політика має тенденцію збільшувати чистий експорт. Результатом цього є знижений зовнішній попит на національну валюту, знецінення цієї валюти і, отже, збільшення чистого експорту (сукупний попит збільшується, почасти протидіючи стримує фіскальної політики).

До особливостей формування внутрішнього лагу фіскальної політики О. Костяна зараховує особливості системи оподаткування країни з урахуванням превалювання прямих або непрямих податків, а також частки валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через податкову систему. Крім того, суттєве значення має рівень розвитку економіки та якість державного управління [6, с. 141].

Крім того, фіскальна політика має значний внутрішній лаг. З моменту виникнення економічної необхідності, тобто самої кризової ситуації, і до моменту затвердження необхідних рішень через органи державної влади існує суттєва часова різниця. Особливо проявляється за демократичних режимів.

Як наголошують науковці, зміни, які відбувалися та мають впроваджуватися, в українській економіці не базуються на чіткій економічній доктрині, не мають системного характеру та створюють підґрунтя для формування фіскальних ризиків на макроекономічному рівні. І реалії економічної ситуації ці висновки лише підтверджують.

Як зазначають А. Чухно та В. Мельник, зміни урядових команд призводять до значних (і нерідко полярних) поворотів у реалізації фіскальної політики [7, с. 34].

Однак, інтерес науковців та широкого загалу до фіскальної політики не став запорукою адаптації положень до реалій української економіки із забезпеченням системного підходу у проведенні економічних змін. Як зазначав В. Мельник ще 2008 р., «надмірна захопленість усіх без винятку українських політиків реформізмом не сприяє впорядкуванню фіскальної політики держави та її спрямуванню в єдине русло» [9, с. 11].

Проведення активної фіскальної політики ускладнюється труднощами макроекономічного прогнозування, які виникають унаслідок недосконалості економічної інформації, мінливості економічних очікувань.

**Висновки з проведеного дослідження.** Фіскальна політика реалізує фінансову політику через взаємодію у синергії податкової, бюджетної та соціальної політики. Лише за цих умов можливо ефективно впроваджувати заходи щодо формування конкурентоспроможної економічної системи. Однобічність розуміння фіскальної політики у якості реалізації на практиці податкової чи бюджетної політики може пояснюватися неефективністю функціонування державних інституцій. І, як результат, складністю впровадження, а також здійснення контролю стосовно протікання у реальному часі заходів, які покликані покращити добробут населення.

Українська наукова думка трактує фіскальну політику як механізм макроекономічного регулювання з метою виконання державою своїх функцій. Однак, зважаючи її при цьому лише до податкової та бюджетної політики.

Відсутність єдиного погляду на фінансову політику в подальшому призводить до плюралізму думок щодо її застосування та реалізації за практичних умов.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алейнікова О. В. Еволюція теоретичних підходів щодо формування ефективної фінансової політики держави / О. В. Алейнікова // *Економіка та держава*. – 2013. – № 4. – С. 25–28.
2. Вірченко А. А. Реактуалізація кейнсіанського підходу до аналізу бюджетно-податкової політики / А. А. Вірченко // *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. – 2011. – № 3. – С. 44–50.
3. Данилов О. Д. Налоговая составляющая фінансової політики підвищення конкурентоспособності національної економіки / О. Д. Данилов // *Інформаційні технології в освіті*. – 2013. – № 17. – С. 82–90.
4. Десятнюк О. М. Ризики фінансової політики як загроза макроекономічній стабільності держави / О. М. Десятнюк // *Світ фінансів*. – 2012. – № 4. – С. 23–29.
5. Долан Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей ; пер. с англ. В. В. Лукашевич и др. – Санкт-Петербург : АО «Санкт-Петербург оркестр», 1994. – 402 с.
6. Костяна О. В. Аналіз впливу заходів дискреційної податкової політики на бази оподаткування прямих податків / О. В. Костяна // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 7. – С. 141–145.
7. Кудряшов В. П. Фінансові важелі стабілізації та економічного зростання в Україні / В. П. Кудряшов // *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. – 2009. – № 4 (47). – С. 37–31.
8. Лук'яненко І. Г. Моделювання впливу змін фінансової політики на економіку України / І. Г. Лук'яненко // *Бізнес-інформ*. – 2012. – № 4. – С. 201–204.
9. Мельник В. М. Фінансова політика держави в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / В. М. Мельник // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 11–17. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2008\\_11\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_11_3).
10. Пасічник В. А. Вплив бюджетно-податкової політики на утворення та розподіл доходу основних секторів економіки / В. А. Пасічник // *Наукові праці НДФІ*. – 2008. – Вип. 3. – С. 9–21.
11. Самуельсон П. *Економіка* : в 2-х т. : пер. с англ. / П. Самуельсон, В. Нордхауз. – Москва : НПО «Алгон», 1994. – Т. 1, Т. 2. – 740 с.
12. Сацк В. І. Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності міжнародних ринків / В. І. Сацк // *Міжнародна економічна політика*. – 2009. – Вип. 1–2. – С. 129–156.
13. Скоропад І. С. Фінансова політика як спосіб наповнення державного бюджету / І. С. Скоропад, О. В. Гарасимчук // *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. – 2011. – № 714. – С. 529–533.
14. Тарангул В. І. Бюджетно-податковий механізм у системі фінансового стимулювання розвитку регіонів / В. І. Тарангул // *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. – 2012. – № 4. – С. 74–81.
15. Хейне П. *Экономический способ мышления* / П. Хейне. – Москва : Catallaxy, 1993. – 704 с.
16. Цап І. М. Проблеми та перспективи фінансової політики в Україні / І. М. Цап // *Ефективність державного управління*. – 2013. – Вип. 35. – С. 339–345.
17. Челикова Е. М. Современные направления исследований фінансової політики [Электронный ресурс] / Е. М. Челикова // *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. – 2006. – № 1. – С. 11–16. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/5088/2/Chelikova%20Sovremennye%20napravleniya%20issledovaniy%20fiskal%27noy%20politiki.pdf>.
18. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // *Економіка України*. – 2012. – № 10. – С. 24–33.
19. Шевченко В. М. Принципи фінансової політики держави на різних фазах економічного циклу / В. М. Шевченко // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 399–403.
20. Юрій С. І. Фінансова і стимулююча ефективність спрощених режимів оподаткування для приватних підприємців / С. І. Юрій, О. Р. Квасовський // *Фінанси України*. – 2002. – № 8. – С. 63–70.
21. Financial policies. Glossary of statistical terms [Electronic resource] / Organisation for Economic Co-operation and Development. – Mode of access: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=4469>.
22. Tcherneva R. P. The Return of Fiscal Policy: Can the New Developments in the New Economic Consensus Be Reconciled with the Post-Keynesian View? [Electronic resource] / R. P. Tcherneva // *The Levy Economics Institute. Working Paper*. – 2008. – № 539. – 49 p. – Mode of access: <http://hdl.handle.net/10419/31525>.
23. Wren-Lewis S. Macroeconomic Policy in Light of the Credit Crunch: The Return of Counter-cyclical Fiscal Policy? / S. Wren-Lewis // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2010. – Vol. 26. – № 1. – P. 71–86.

УДК 330.322.01+338.2

Слободянюк Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів та банківської справи  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено обґрунтуванню концептуальних засад розробки інвестиційних стратегій розвитку національної економіки, які передбачають розбудову інвестиційного ринку України. Доведено, що основою моделі ринку інвестицій має стати концепція економічної рівноваги. Вона передбачає збалансування інтересів учасників ринку, врівноваження інвестиційного попиту і пропозиції через механізм ціноутворення на інвестиційні товари, застосування системи заходів антимонопольного регулювання. Запропоновано дефініцію інвестиційної стратегії як складової загальної стратегії функціонування національної економіки.

**Ключові слова:** інвестиційні стратегії, національна економіка, розвиток, концептуальні засади

### Слободянюк Н.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена обоснованию концептуальных начал разработки инвестиционных стратегий развития национальной экономики, предполагающих развитие инвестиционного рынка Украины. Доказано, что основой модели рынка инвестиций должна стать концепция экономического равновесия. Она предусматривает сбалансирование интересов участников рынка, уравновешивание инвестиционного спроса и предложения через механизм ценообразования на инвестиционные товары, применение системы мер антимонопольного регулирования. Предложена дефиниция инвестиционной стратегии как составляющей общей стратегии функционирования национальной экономики.

**Ключевые слова:** инвестиционные стратегии, национальная экономика, развитие, концептуальные основы

### Slobodyanyuk N.O. CONCEPTUAL BASES FOR DEVELOPING INVESTMENT STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The article is devoted to the substantiation of the conceptual foundations of the development of investment strategies for the development of the national economy, which include the development of the investment market in Ukraine. It is proved that the concept of economic equilibrium should become the basis of the investment market model. It involves balancing the interests of market participants, balancing investment demand and supply through the pricing mechanism for investment goods, the application of antimonopoly regulation measures. The definition of the investment strategy as a component of the general strategy of functioning of the national economy is proposed.

**Keywords:** investment strategies, national economy, development, conceptual foundations

**Постановка проблеми.** Ефективний економічний розвиток України значною мірою залежить від інтенсивності залучення фінансових ресурсів у пріоритетні галузі народного господарства і розробки відповідних інвестиційних стратегій [1, с. 281]. Значних інвестицій потребують підприємства реального сектора різних галузей національної економіки, які мають застарілі основні виробничі фонди і низький інвестиційний потенціал, унаслідок чого не спроможні динамічно пристосувати їх до мінливого зовнішнього середовища. Стратегічний розвиток держави та суспільства можливий завдяки спланованій та чітко розробленій інвестиційній політиці, яка дозволить у найближчий час вивести з кризового стану економіку України, підняти на новий рівень її конкурентоспроможність за рахунок виробництва якісної продукції у відповідності до світових та європейських споживчих вимог. Сутність, значення та роль інноваційно-інвестиційної діяльності визначається змістом кардинальних перетворень у світовій економіці, що відбулись під впливом науково-технічного процесу (НТП) впродовж останнього століття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розробки інвестиційних стратегій національної економіки знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Пузирьовою П. В., Ковальською Ю. Г. досліджено теоретичні аспекти фінансових інвестицій, їхні особливості, форми та стратегічні напрями [2, с. 85]. У полі зору Захаріна С. В. знаходяться теоретико-методологічні засади формування стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку регіонів [3, с. 456]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авто-

рів, слід визнати брак системного підходу до обґрунтування цілей, задач, інструментів інвестиційного забезпечення функціонування національного господарства в стратегічному аспекті.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні концептуальних засад розробки інвестиційних стратегій розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Міжнародний інвестиційний ринок – це регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їхнім покупцем, – резидентами різних країн [4]. Він відрізняється від інших ринків специфічним характером свого товару, яким виступають міжнародні інвестиції. В економічній літературі міжнародні інвестиції визначаються як міжнародні потоки капіталів, що здійснюються у формі прямих та портфельних інвестицій. Відповідно, міжнародний інвестиційний ринок поділяється на ринок об'єктів реального інвестування та фінансовий ринок.

Існує багато визначень поняття «інвестиційний ринок» у науковій літературі, але однозначного трактування до сих пір не вироблено [5, с. 87]. Багато фахівців розглядають інвестиційний ринок як ринок об'єктів інвестування, поділяючи його на ринок об'єктів реального інвестування та ринок інструментів фінансового інвестування. Закордонні економісти, як правило, ототожнюють інвестиційний ринок із фондовим ринком, так як основними формами інвестицій в розвинутих економіках являються інвестиції у цінні папери.

В Україні становлення інвестиційного ринку відбувається досить суперечливо через структурні деформації розвитку економіки в цілому і інвестиційної сфери зокрема. Заходи щодо покращення інвестиційного клімату є недостатніми, а сама інфраструктура інвестиційного ринку поки що знаходиться у стані формування. Держава втратила контроль над процесом руху капіталу та його соціально-економічною ефективністю, наслідком чого є: призупинення інвестування, тінізація економіки та соціальне розшарування населення, яке досягло значних розмірів, призвело до дестабілізації соціально-економічного розвитку. Система державного управління інвестиційною діяльністю обмежилася законодавчо-нормативним регулюванням та дією стихійних самоорганізуючих механізмів ринку. У результаті економічні цілі діяльності суб'єктів інвестування та механізми їх досягнення виявилися неузгодженими, різноспрямованими, що зумовило неефективне використання інвестиційних ресурсів.

Інноваційно-інвестиційна діяльність у широкому розумінні цього терміну є цілеспрямованим процесом змін, в якому органічно поєднанні процеси створення інновацій, їх фінансового забезпечення та реалізації в національній економіці для забезпечення стійкого соціально-економічного зростання [6, с. 115]. Поняття інноваційно-інвестиційної діяльності може розкривати двома способами: по-перше, це інноваційний процес, який має бути забезпечений інвестиційними ресурсами; по-друге, це інвестиційна діяльність інноваційного спрямування. Інноваційно-інвестиційний розвиток веде до поступового еволюційного безконфліктного та інтенсивного розширення виробничих потужностей певної національної економіки. При цьому формується «економіка знань» та відбувається поворот від «людини для економіки» до «економіки до людини». У цей же час виникає нова соціально-економічна реальність, багатогранна та з радикальними змінами, які вносять втілення надбань НТП в усі сфери життя. Відбуваються зміни в технологічній, економічній, професійній, просторовій, соціальній та культурній сферах життя суспільства.

Основним завданням функціонування інвестиційного ринку будь-якої країни є забезпечення безперервного обігу капіталів та їх використання у розширенні обсягів діяльності реального сектору економіки. Сутність інвестиційного ринку проявляється через його основні сегменти: територіальний, суб'єктний, об'єктний, функціональний, товарний, інституційно-секторальний [7, с. 59].

Сектор фінансових інструментів (у першу чергу – цінних паперів) належить до основних джерел інвестування інноваційно-інвестиційної діяльності та інфраструктурних перетворень у розвинених країнах, забезпечуючи, хоч і опосередковано, високий ступінь ефективності таких операцій. Інвестиційний продукт формується на фондовому, страховому, інших фінансових ринках, але формалізується і набуває якостей товару лише на ринку інвестицій.

Модель ринку інвестицій ґрунтується на концепції економічної рівноваги та передбачає збалансування інтересів учасників ринку, пов'язаних із ліквідністю фінансів домогосподарств, гарантією забезпеченості та прийнятною дохідністю інвестицій для досягнення рівноваги попиту та пропозиції на інвестиційний продукт. Метою державного управління інвестиційним ринком має бути узгодження інтересів усіх прошарків населення, а сам процес має бути чітко визначеним, регульованим та контрольованим суспільством.

У багатьох країнах із ринковою економікою інвестиційний попит і пропозиція врівноважуються через механізм ціноутворення на базі цін рівноваги на інвестиції та інвестиційних товарів: інвестиції – приріст інвестиційних товарів [8, с. 8]. У результаті ринок характеризується випереджальним розвитком інвестиційної пропозиції та відносно стабільним попитом. Для стимулювання інвестиційного попиту виробників товарів та розвитку конкуренції між ними держава застосовує систему заходів антимонопольного регулювання. Для України найбільш прийнятний інструментарій неокласичного синтезу, котрий дозволяє застосовувати як елементи державного впливу на інвестиційні процеси, так і реалізувати ринковий механізм інвестування, гармонічно поєднуючи та взаємодоповнюючи один одного.

Для довгострокового інвестиційного розвитку необхідними є стабільне правове забезпечення, ефективне інституційне, інформаційне та кадрове забезпечення. Інвестиційну стратегію слід розглядати як складову загальної стратегії функціонування національної економіки, яка є сукупністю цілей інвестиційної діяльності та програми заходів щодо їх досягнення, які структуровані у довгостроковій перспективі, взаємопов'язані з виробничою та фінансовою активністю, спрямовані на підвищення ефективності, прибутковості та конкурентоздатності національної економіки, або ж поєднують економічні цілі з досягненням соціального чи екологічного ефектів [9, с. 82]. Крім цього, дана стратегія постає як управлінське рішення, що за сутністю є фінансово обґрунтованою та ресурсно забезпеченою економічною моделлю поведінки підприємств у сфері їх інвестиційної діяльності.

Призначенням розробки і реалізації інвестиційної стратегії є сприяння сталому розвитку національної економіки. При цьому поняття сталості має диференціюватися для країн із різним рівнем економічного розвитку, адже у країнах, що розвиваються, кількісні показники обсягів інвестицій значно менше порівняно із розвиненими країнами. Разом із тим вони можуть демонструють більші їх темпи зростання, виходячи із базових умов інвестиційного розвитку. Розробка інвестиційної стратегії є доволі складним і творчим процесом синтезу, що поєднує аналітичні компоненти та ділову інтуїцію. Даний процес базується на аналізі та прогнозуванні загальних умов функціонування національної економіки, його інвестиційного клімату та кон'юнктури інвестиційного ринку; а також на врахуванні взаємозв'язку інвестиційної діяльності та загального функціонування, ресурсного потенціалу, техніко-технологічних і галузевих особливостей. Суттєва складність полягає у тому, що при формуванні стратегії доводиться користуватися узагальненою, неповною та неточною інформацією стосовно альтернатив розвитку національного господарства та умов зовнішнього середовища. При цьому постійно відбувається пошук та оцінка нових альтернатив з урахуванням місії та загального бачення організації, що може спричинити коригування інвестиційної стратегії.

У широкому контексті інноваційно – інвестиційне середовище є тією соціально-економічною сферою, що сприяє формуванню інноваційної політики та культури, виступає об'єктом інноваційно – інвестиційної діяльності аграрних підприємств, забезпечує різноманітність економічних потреб та інтересів [10, с. 126]. У вузькому значенні інноваційне середовище – це результат змін виробничого потенціалу національної економіки. Тому, основним принципом

структурування інноваційного середовища є принцип керованого переходу від стихійної організації інноваційного пошуку до формування нових соціально – економічних умов управління інноваційним розвитком національної економіки. Активна та скоординована мережа інноваційних структур, що представляють збалансоване інноваційне середовище формують інноваційний стратегічний шлях розвитку який є найбільш перспективним як для окремих підприємств, корпорацій, так і для країни в цілому, а формування такого середовища є гарантом як найактивнішого залучення підприємств до цього процесу та виступає одним із головних чинників економічного прогресу.

В основі концептуальних засад розробки інвестиційних стратегій розвитку національної економіки система принципів, до основних із них належать такі: загальні (залучення та використання ресурсів, відповідно до завдань розвитку; узгодження поточних потреб з його цілями; прийняття рішень відповідно до стратегії, яка стратегія розробляється у вигляді як стратегічних планів на різних економічних рівнях); специфічні (інвайронменталізму, відповідності, інвестиційної гнучкості та альтернативності, компетентності, мінімізації інвестиційного ризику, комунікабельності, інвестиційної привабливості та інноваційності) [11, с. 125].

Розробка інвестиційної стратегії передбачає поступове проходження послідовних етапів [12, с. 35]:

- аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе: аналіз ринкового середовища, аналіз конкурентів, аналіз ринку альтернативних вкладень, оцінку інвестиційної привабливості проектів, які дозволяють реалізувати стратегічні цілі національної економіки;
- визначення можливих стратегічних альтернатив та складання їх списку із врахуванням обмежуючих критеріїв;
- складання переліку зовнішніх загроз та можливостей та порівняння їх із внутрішнім потенціалом національної економіки з метою визначення найбільш оптимальних параметрів інвестиційної стратегії;
- визначення інвестиційної стратегії, головною проблемою при цьому виступає вибір джерел інвестування та відповідно, типу інвестора;
- визначення інструментів реалізації стратегії, які дозволять з меншими витратами та мінімальним ризиком досягти поставлених цілей;
- встановлення термінів та параметрів реалізації інвестиційної стратегії.

Заключним етапом обґрунтування інвестиційних стратегій є економічний аналіз відібраних інвестиційних проектів, метою якого є встановлення на основі альтернативної вартості ресурсів доцільності їх впровадження проекту з погляду впливу на національну економіку [13, с. 133]. Для оцінки виробничих інвестицій використовують дисконтвані методи, для стратегічних позиціонуючих інвестицій – методи оцінювання реальних опціонів або теорії ігор. Економічна привабливість проекту – надзвичайно складне і багатогранне поняття, його характеристики, які генерують економічний успіх національної економіки і обумовлюють зацікавленість інвесторів та інших потенційних прямих та непрямих учасників проекту. З точки зору держави основною передумовою економічної привабливості проекту є відповідність його цілей цілям та стратегії національного розвитку. На динаміку інвестиційної привабливості проекту різною мірою впливають суб'єктивні

й об'єктивні фактори. Перші визначаються, перш за все, класифікацією внутрішніх процесів і характеристик інвестиційного проекту, які власне і формують його інвестиційну привабливість. Об'єктивні фактори відображають вплив інвестиційного клімату в державі, податковій та кредитно-фінансовій політиці держави, розвитку фінансових інститутів тощо. Показниками економічної привабливості проекту є: кількість додаткових робочих місць, обсяг фінансових ресурсів для їх створення; заощадження або генерація валютних ресурсів; екологічні наслідки реалізації проекту; чисті економічні вигоди; досягнення соціальних ефектів тощо.

Ефективність інвестиційного процесу значною мірою залежить від якості взаємодії об'єктів і суб'єктів [14, с. 223]. Постіндустріальна економіка кардинально змінює об'єкт інвестування, яким стає людина інтелектуальна. Її діяльність реалізується у відтворенні нових продуктивних сил, якими стають інтелект, нова інформація, глобальні інформаційні мережі Інтернет, що вимагає зміни методів та механізмів державного управління вітчизняною економікою.

Ефективність державного управління інвестиційним процесом значною мірою залежить від правильності встановлення об'єкта оцінки на державному рівні. У сучасних умовах в Україні об'єктом оцінки виступають окремі інвестиційні проекти, а не інвестиційний процес загалом. Для оцінки інвестиційного процесу загалом її критеріями мають бути: соціальний, економічний, правовий, техніко-технологічний, інтелектуально-інформаційний, екологічний, політичний, духовно-моральний. Метою оцінки ефективності інвестиційного процесу є встановлення рівня досягнення соціальних стандартів життя населення та ефективність алгоритму державного управління з виділенням його окремих складових.

#### Висновки.

1. Концептуальні засади розробки інвестиційних стратегій розвитку національної економіки передбачають розбудову інвестиційного ринку України шляхом подолання структурних деформацій, покращення інвестиційного клімату, формування відповідної інфраструктури, удосконалення методів державного управління, визначення пріоритетів інноваційно-інвестиційної діяльності.

2. Основою моделі ринку інвестицій має стати концепція економічної рівноваги, а саме: збалансування інтересів учасників ринку, врівноваження інвестиційного попиту і пропозиції через механізм ціноутворення на інвестиційні товари, застосування системи заходів антимонопольного регулювання.

3. Інвестиційна стратегія є складовою загальної стратегії функціонування національної економіки, яка є сукупністю цілей інвестиційної діяльності та програмних заходів щодо їх досягнення, які структуровані у довгостроковій перспективі, фінансово обґрунтовані та забезпечені економічними ресурсами.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування методичних підходів до розробки інвестиційних стратегій розвитку галузей національної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євдокимов В. О. Теоретичні засади формування стратегії державної інвестиційної діяльності / В. О. Євдокимов, А. О. Тимчук // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2006. – № 33. – С. 276-282.

2. Пузирьова П. В. Теоретичні аспекти фінансових інвестицій, їхні особливості, форми та стратегічні напрями / П. В. Пузирьова, Ю. Г. Ковальська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 83-86.
3. Захарін С. В. Теоретико-методологічні засади формування стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку регіонів / С. В. Захарін // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2011. – Вип. 17. – С. 454-460.
4. Пешко А. В. Міжнародний інвестиційний ринок: теоретичні та практичні аспекти його функціонування [Електронний ресурс] / А. В. Пешко, А. В. Назаренко // Державне будівництво. – 2007. – № 1(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu\\_2007\\_1\(1\)\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2007_1(1)_46)
5. Комашенко Т. А. Інвестиційний ринок України як об'єкт державного регулювання: сутність та механізми функціонування / Т. А. Комашенко // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 86-88.
6. Сімахова А. О. Теоретичне обґрунтування інноваційно-інвестиційних аспектів забезпечення позитивної соціально-економічної динаміки / А. О. Сімахова // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 114-119.
7. Кобушко І. М. Інвестиційний ринок України: актуальні тенденції розвитку сегменту фінансових інструментів / І. М. Кобушко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 4. – С. 54–61.
8. Божанова В. Ю. Теоретичні основи формування стратегії розвитку будівельних підприємств при інвестуванні в житло регіонів / В. Ю. Божанова, В. В. Гриненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 23. – С. 6-9.
9. Філімонова О. Б. Теоретичні аспекти формування інвестиційної стратегії підприємств / О. Б. Філімонова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія : Економіка. – 2008. – Т. 89, Вип. 76. – С. 81-85.
10. Кравченко Л. О. Теоретичні підходи до аналізу поняття інноваційно – інвестиційні стратегії аграрного підприємства / Л. О. Кравченко // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 2. – С. 123-127.
11. Шталь Т. В. Теоретичні основи реалізації інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій в умовах динамізму світової економіки / Т. В. Шталь // Економічна стратегія і перспективирозвиткусфериторгівлітапослуг.–2013.–Вип.1(2).– С. 119-126.
12. Гвоздь В. Теоретичні засади стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємств / В. Гвоздь, Р. Березницький // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 30. – С. 35-36.
13. Пилипак О. В. Теоретичні та методологічні аспекти оцінки економічної привабливості інвестиційних проектів / О. В. Пилипак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(3). – С. 131-136.
14. Просович О. П. Державне управління інвестиційними процесами у контексті економічної теорії / О. П. Просович, Ю. Г. Бондаренко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 220-226.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 10**

**Частина 3**

Коректура • *Н. Барабаш*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,51  
Замов. № 21/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.