

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 11

Частина 4

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 Юрївна, 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).*

*Грегорі 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 № 11 від 25.05.2015 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

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Король М.М., Мудренко К.П.

УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКЕ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО.....9

Мацука В.М.

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....12

Хоменко О.В., Сандул М.С.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ  
СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....16

Ярошук А.О.

КОН'ЮНКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНИХ ПОСЛУГ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ.....20

### СЕКЦІЯ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Тищенко В.Ф.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....25

Христенко О.А.

ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ОРГАНІЧНОЇ  
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....30

Ціщик Р.В., Котис Н.В.

АНАЛІЗ ЗАОЩАДЖЕНЬ СЕКТОРУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ  
З МЕТОЮ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ  
ЇХ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ.....34

Чернишевич О.М.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО АДМІНІСТРАТИВНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ В ПОДОЛАННІ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ.....39

Щеглюк Б.П.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ  
У СФЕРІ ЕКСПОРТУ ВІЙСЬКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....43

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Мартинець В.В.

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ  
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....48

Ричка М.А., Шваюк Ю.Е.

РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС.....52

Рудь В.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ  
М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....55

Сагайдак М.П., Зав'ялова М.В., Скринько Н.В.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПОСЛУГ.....59

Середа Н.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА АВІАКОМПАНІЙ.....63

Степаненко Т.О.

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ПІДСИСТЕМИ  
УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....67

Тарельник Н.В.

ОЦІНКА РИЗИКІВ У СТРУКТУРІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ  
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....71

Устенко М.О.

ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН  
ЗА УЧАСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ.....74

<b>Фень К.С.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	78
<b>Чеканська Л.А.</b> ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ.....	82
<b>Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА КОМПЕТЕНЦІЯМИ.....	86
<b>Щербакова К.В.</b> ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ.....	90
<b>Юдіна М.І.</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ВИТРАТ І РЕЗУЛЬТАТИВ.....	93
<b>Якімцов В.В.</b> МІЖДИСЦИПЛІНАРНІСТЬ СИНЕРГЕТИКИ.....	97
<b>СЕКЦІЯ 4</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Різак Т.В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	102
<b>Свида І.В.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	106
<b>Скарбовійчук Т.В.</b> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МАЛИХ МІСТ: РЕФОРМИ, ПРОБЛЕМИ, УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.....	109
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Дмитришин Б.В.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ.....	114
<b>Кузнецова О.В., Слободянюк О.В., Урікова О.М.</b> СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ.....	117
<b>Пономарьова М.С., Басюк М.М., Трегуб К.М.</b> СТАН ТА ОЦІНКА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І ФІЗИЧНО-ОЗДОРОВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	121
<b>Сірош О.С.</b> ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	126
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ.....</b>	
<b>Михайловина С.О.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
<b>Павлушенко Т.О.</b> СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	134
<b>Салтикова Г.В., Шуваєва Н.В.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ.....	138
<b>Святець О.О.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО АГЕНТСТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ.....	142



<b>Синютка Н.Г.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ КИЄВА: ЗА КРОК ДО ДЕФОЛТУ.....	145
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ.....</b>	<b>151</b>
<b>Бенько І.Д., Сисюк С.В.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....	151
<b>Бондар Т.Л.</b> КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	154
<b>Бондаренко О.В.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АУДИТОРСЬКИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....	159
<b>Бровко Л.І.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....	164
<b>СЕКЦІЯ 8</b>	
<b>МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Жилінська Л.О.</b> КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ЗАСАДАХ KAIZEN ТЕХНОЛОГІЙ ТА КРОС-ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ.....	168

## CONTENTS

### SECTION 1

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Korol M.M., Mudrenok K.P.**

USA-UKRAINE ECONOMIC AND TRADE COOPERATION..... 9

**Matsuka V.M.**

THE FEATURES OF FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE ..... 12

**Khomenko O.V., Sandul M.S.**

COMPETITIVE HIGHER EDUCATION SYSTEMS'  
DEVELOPMENT PATTERNS: GENERAL ISSUES..... 16

**Yaroshchuk A.O.**

CONJUNCTURE OF GLOBAL MARKET'S ENGINEERING  
AND TECHNICAL SERVICES AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT  
OF ENGINEERING CENTERS IN UKRAINE..... 20

### SECTION 2

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Tyshchenko V.F.**

DETERMINATION THE PRIORITIES OF STATE SUPPORT  
OF THE KNOWLEDGE ECONOMY..... 25

**Hristenko O.A.**

THE TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL  
ORGANIC AGROFOOD MARKETS: THE PROSPECTS FOR UKRAINE..... 30

**Tsishchyk R.V., Kotys N.V.**

ANALYSIS OF HOUSEHOLD SECTOR SAVINGS AIMED  
AT CREATING AN EFFECTIVE MECHANISM OF THEIR TRANSFORMATION  
INTO INVESTMENT RESOURCES..... 34

**Chernyshevych O.M.**

THE FEATURES OF THE NATIONAL ADMINISTRATIVE POTENTIAL  
IMPLEMENTATION IN THE SOCIAL INEQUALITIES OVERCOMING..... 39

**Schegluk B.P.**

DEVELOPMENT OF STATE POLICY  
DOMESTIC EXPORTS OF MILITARY TECHNOLOGY..... 43

### SECTION 3

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Martynek V.V.**

FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISE..... 48

**Rychka M.A., Shvaiiuk Y.E.**

ENTREPRENEURSHIP REGULATION IN UKRAINE: EU EXPERIENCE..... 52

**Rud. V.V.**

OPTIMIZATION OF VALUE ADDED FOR MEAT PROCESSING INDUSTRY  
IN TERMS OF VERTICAL INTEGRATION..... 55

**Sagaidak M.P., Zavialova M.V., Skrynko N.V.**

STRUCTURING OF THE EVALUATION PROCESS OF INDUSTRIAL  
SERVICES COMPETITIVENESS..... 59

**Sereda N.N.**

RESEARCH OF MARKETING ENVIRONMENT OF AIRLINES COMPANY..... 63

**Stepanenko T.O.**

FUNCTIONAL AND COST-BASED ANALYSIS OF SUBSYSTEM  
OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... 67

**Tarelnik N.V.**

RISK ASSESSMENT IN THE AGRARIAN SECTOR INSURANCE  
COMPANIES RISK MANAGEMENT STRUCTURE..... 71

**Ustenko M.O.**

FORMATION OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF PARTNERSHIPS  
PARTICIPATION IN TRANSPORT LOGISTICS CENTRE..... 74



<b>Fen K.S.</b> FEATURES OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES IN THE CONTEXT OF WORLD GLOBALIZATION.....	78
<b>Chekanska L.A.</b> INVESTMENT SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRICULTURAL UNITS .....	82
<b>Chykurkova A.D., Prokopchuk L.N.</b> IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MANAGEMENT PERSONNEL COMPETENCY.....	86
<b>Shcherbakova K.V.</b> THE INTERPRETATIONS OF THE COMPANY'S BUSINESS REPUTATION AS A PRECONDITION OF ITS STRENGTHENING.....	90
<b>Yudina M.I.</b> COMPETITIVENESS ENSURING OF ENGINEERING COMPANIES PRODUCTION IN THE SYSTEM OF COST AND BENEFITS.....	93
<b>Yakimtsov V.V.</b> INTERDISCIPLINARY OF SYNERGETIC.....	97
 <b>SECTION 4</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Rizak T.V.</b> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CLUSTERS OF INCREASING COMPETITIVENESS IN THE GLOBALIZATION PROCESS.....	102
<b>Svida I.V.</b> FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT: LESSONS FOR UKRAINE.....	106
<b>Skarboviychuk T.V.</b> DECENTRALIZATION OF SMALL TOWNS, REFORM, ISSUES, CHANGE MANAGEMENT.....	109
 <b>SECTION 5</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Dmitrishin B.V.</b> FORMING THE SYSTEM OF CORE COMPETENCES OF SPECIALIST IN ECONOMIC CYBERNETICS.....	114
<b>Kuznietsova O.V., Slobodianiuk O.V., Urikova O.M.</b> TELECOMMUNICATION SPHERE: SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS INTRODUCTION OF INTERNET SERVICES IN RURAL AREAS.....	117
<b>Basyuk M.M., Tregub K.M., Ponomar'ova M.S.</b> CONDITION AND EVALUATION OF PHYSICAL TRAINING AND PHYSICAL AND RECREATIONAL ACTIVITIES UKRAINE.....	121
<b>Sirosh O.S.</b> SPECIAL FEATURES OF THE EMPLOYMENT OF RURAL POPULATION IN KHMELNITSKY REGION.....	126
 <b>SECTION 6</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Mykhailovyna S.O.</b> ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND PRESENTATION OF INFORMATION ABOUT COMPENSATION OF EMPLOYEES IN ENTERPRISE REPORTING.....	130
<b>Pavlushenko T.O.</b> THE ENTITU OF THE FORMATION AND USING OF FINANCIAL RESOURCES BY THE BUDGETARY HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	134
<b>Saltykova H.V., Shuvaeva N.V.</b> ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISE BY MULTICRITERIA METHOD.....	138
<b>Sviatets O.O.</b> ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF THE STATE ROAD AGENCY OF UKRAINE AND FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT FOR ROAD INDUSTRY.....	142

<b>Synyutka N.G.</b> THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION MUNICIPAL DEBT POLICY OR THE CITY OF KIIYV: ONE STEP TO DEFAULT.....	145
<b>SECTION 7</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Benko I. D., Sysyuk S.V.</b> ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINANCIAL SUPPORT OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	151
<b>Bondar T.L.</b> CLASSIFICATION OF COSTS TO ENSURE PRODUCT QUALITY.....	154
<b>Bondarenko O.V.</b> EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF INFORMATION TECHNOLOGY IN AUDIT RESEARCH.....	159
<b>Brovko L.I.</b> SUBSTANTION AND SELECTION OF SOURCES OF INVESTMENT FINANCING.....	164
<b>SECTION 8</b> <b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Zilinskaya L.A.</b> COGNITIVE MODELING PRODUCTIVITY BASED ON KAIZEN TECHNOLOGIES AND CROSS-FUNCTIONAL STAFF.....	168





## СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56 (477+73)

**Король М.М.**

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Мудренко К.П.**

*студент факультету міжнародних відносин  
Ужгородського національного університету*

### УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКЕ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

У цій науковій публікації авторами розглянуто тенденції розвитку торговельно-економічного співробітництва між Сполученими Штатами і Україною. Зокрема, проаналізовано динаміку обсягів торгівлі товарами між Україною та США за роки незалежності, основні позиції українсько-американського експорту та імпорту товарів, а також проаналізовано головні проблеми двостороннього торговельного та економічного співробітництва. Зроблено висновки та перспективи подальшого стратегічного розвитку у цьому напрямі.

**Ключові слова:** стратегічне партнерство, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, двосторонні економічні відносини.

#### **Король М.М., Мудренко К.П. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И США**

В этой научной публикации авторами рассмотрены тенденции развития торгово-экономического сотрудничества между Соединенными Штатами и Украиной. В частности, проанализирована динамика объемов торговли товарами между Украиной и Китаем за годы независимости, основные позиции украинско-американского экспорта и импорта товаров, а также проанализированы главные проблемы в двустороннем торговом и экономическом сотрудничестве. Сделаны выводы и перспективы дальнейшего стратегического развития в данном направлении.

**Ключевые слова:** стратегическое партнерство, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, двусторонние экономические отношения.

#### **Korol M.M., Mudrenok K.P. USA-UKRAINE ECONOMIC AND TRADE COOPERATION**

In this research paper the authors have reviewed the trends of development of economic and trade cooperation between United States and Ukraine. Also the authors have analyzed the dynamics of volume of trade between Ukraine and USA over the years of Ukraine's independence and main trade positions of Ukrainian – USA export and import merchandise operations, as well as the main problems of mutual trade and economic cooperation. Upon results of research, have been drawn conclusions and perspectives of further strategic development in this direction.

**Keywords:** strategic partnership, export, import, volume of trade, mutual trade relations.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток інтернаціоналізації господарсько-економічних зв'язків та зростання впливу глобалізаційних процесів на розвиток сучасної системи міжнародних економічних відносин формує перед країнами низку завдань, від успішної реалізації яких залежать їх добробут та економічний розвиток. Здобуття Україною незалежності дозволило Україні стати повноправним учасником сучасної системи міжнародних економічних відносин, та поставило перед нею нові виклики глобалізаційного процесу, які сформували низку актуальних завдань, пов'язаних з пошуком нових джерел конкурентоспроможності та створенням і поглибленням партнерських відносин з тими країнами, співробітництво з якими дало б можливість надати поштовх та прискорити розвиток і модернізацію національної економіки.

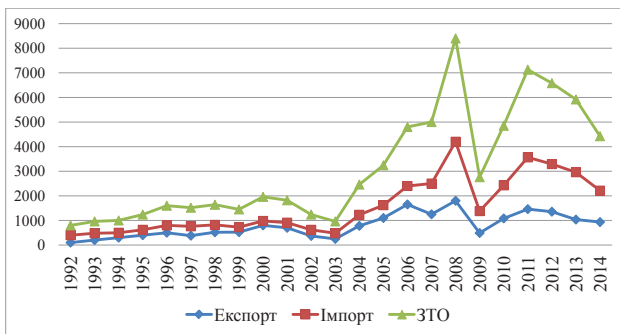
Саме тому головним завданням зовнішньоторговельної політики України на сучасному етапі є розбудова стратегічних партнерських відносин з інтеграційними об'єднаннями та окремими країнами, взаємодія з якими має важливе значення для розвитку національної економіки. Так, серед ключових стратегічних партнерів України на рівні країн-глобальних гравців, що здійснюють неабиякий вплив

на розвиток міжнародної торгівлі, займають своє почесне місце Сполучені Штати Америки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливі теоретичні та практичні аспекти формування відносин стратегічного партнерства покладені в основу досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема українських учених В. Андрійчука, О. Білоруса, М. Білоусова, В. Борщевського, В. Вергуна, О. Гончаренка, В. Грановського, О. Дергачова, І. Долгова, М. Долішнього, І. Жовкви, О. Зарубінського, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, М. Мальського, М. Мацяха, В. Мельника, А. Мокія, Н. Науменко та інших. Серед іноземних авторів, які досліджували відносини стратегічного партнерства в контексті взаємодії між окремими фірмами, варто виокремити А. Родріго, Е. Гейслера, Х. Луо, Д. Шена, Б. Барнса, Б. Дейла, Д. Волкера, К. Немпсона та ін. Проте, попри значні дослідження та досягнення вітчизняних та зарубіжних науковців, недостатньо вивченим є аналіз українсько-американських відносин.

**Постановка завдання.** Основним завданням даної наукової публікації є аналіз сучасних тенденцій розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та США.

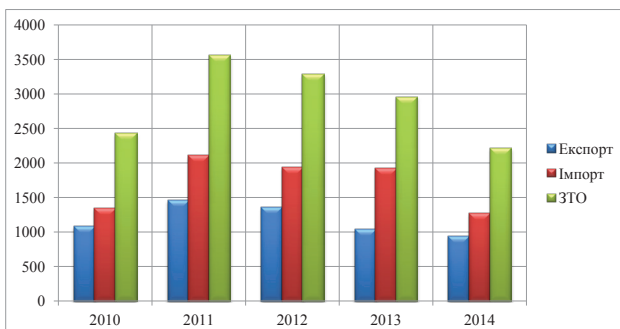
**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день США, виступаючи в ролі одного із найбільших торговельних суб'єктів у світі, традиційно залишаються одним із провідних партнерів України у сфері торговельно-економічного співробітництва. Українські та американські підприємці, незважаючи на низку ризиків і відмінностей, завжди були зацікавлені у збільшенні обсягів взаємної торгівлі, удосконаленні взаємного доступу на ринки товарів і послуг та створенні нових робочих місць (рис. 1). Обидві країни завжди активно співпрацювали з метою зменшення бар'єрів у торгівлі та забезпечення вільного взаємного доступу до ринку. Так, свого часу США надали Україні торговельні пільги в рамках своєї Генералізованої системи преференцій, скасували поправку Джексона-Веніка стосовно України, визнали ринковий статус української економіки та проголосили намір сприяти вступу нашої держави до низки міжнародних організацій, зокрема, активно підтримували набуття Україною членства в СОТ.



**Рис. 1. Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США за роки незалежності (1992–2014 рр.) (млн дол.) [1]**

Ефективним механізмом забезпечення розвитку торговельно-економічної співпраці між Україною та США є діяльність українсько-американської Ради з торгівлі та інвестицій, її робочих органів і груп, головними цілями функціонування якої є покращення умов двосторонньої торгівлі та зміцнення взаємовигідних економічних зв'язків [2]. З метою пришвидшення і підвищення ефективності ведення двосторонніх переговорів на робочому рівні з торговельних, інвестиційних і комерційних питань також було створено експертну групу з питань торгівлі, перше засідання якої було проведене на початку лютого 2013 року [3].

Щодо двосторонньої торгівлі, то за даними Державної служби статистики України, станом на

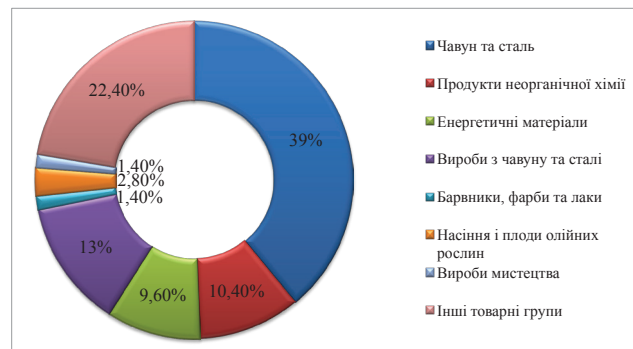


**Рис. 2. Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США за 2011–2014 рр. (млн дол.) [1]**

кінець 2014 року експорт товарів з України до США склав 668 млн дол. (порівняно з 2013 роком відбулося падіння на 22,4%), імпорт товарів з США склав 1926,5462 млн дол. (падіння на 29,9%) (рис. 2).

Таким чином, дефіцит балансу двосторонньої торгівлі наразі становить 1258,6195 млн дол. При цьому відбулося падіння експорту українських товарів до США на 9,8% (або на 102 млн дол.), що на кінець 2014 року становить 934 млн дол. У той же час імпорт американської продукції в Україну впав на 33,6% (або на 646 млн дол.) та склав загалом на кінець звітної періоду 1278 млн дол. За 2014 рік український експорт до США скоротився на 9,8%, або на 102 млн дол. у порівнянні 2013 роком та склав 934 млн дол.

Зменшення українського експорту до США пов'язане із падінням обсягів поставок за такими товарними групами українського експорту: продукти неорганічної хімії (10,4% у загальній структурі експорту) на 183 млн дол., або на 67,7% у порівнянні з 2013 роком, вироби з чавуну та сталі (13% у загальній структурі експорту) на 37 млн дол., або на 25,3% у порівнянні з 2013 роком та екстракти дубильні або фарбувальні, барвники, фарби і лаки (1,4% у загальній структурі експорту) на 10 млн дол., або на 46% (рис. 3).



**Рис. 3. Основні товарні позиції експорту України до США за 2014 р. [4]**

Незважаючи на зменшення загального обсягу українського експорту, за відповідний період відбулося зростання обсягів українського експорту до США за окремими торговельними групами. Зокрема, по основній товарній групі українського експорту, а саме – чавун та сталь (39% у загальній структурі експорту) на 50 млн дол., або на 18,2% у порівнянні з 2013 роком. Крім того, значне зростання експорту відбулося по таким товарним групам: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (9,6% у загальній структурі експорту) – зростання поставок на 10 млн дол., або на 14%; залізничні або трамвайні локомотиви, засоби пересування по залізниці або аналогічних коліях та їх частини, шляхове обладнання та пристрої для залізничної та трамвайної мережі та їх частини, обладнання сигналізації для шляхів сполучення (2,5% у загальній структурі експорту) – зростання поставок на 14 млн дол.; насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерно, технічні та лікарські рослини, соломка і корми (2,8% у загальній структурі експорту) – зростання поставок на 22 млн дол. та вироби мистецтва, предмети колекціонування або антикваріат (1,4% у загальній структурі експорту) – зростання поставок на 11 млн дол. [4].

Імпорт американської продукції до України за 2014 рік впав на 29,9% (або на 646 млн дол.) та склав

загалом на кінець звітної періоду 1278 млн дол. Зменшення американського імпорту до України пов'язане зі скороченням обсягів поставок товарів традиційного імпорту із США, які разом складають 87,1% від усього імпорту американської продукції, зокрема (рис. 3.8.): засоби наземного транспорту, крім залізничного рухомого складу і трамваїв) – зменшення поставок на 128 млн дол. (14,3% у загальній структурі імпорту); енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки – на 49 млн дол. (36,5% у загальній структурі імпорту); риба і ракоподібні – на 49 млн дол. (6,6% у загальній структурі імпорту); ядерні реактори; бойлерні машини; машинне устаткування та механічне обладнання – на 50 млн дол. (29,7% у загальній структурі імпорту) (рис. 4) [4].

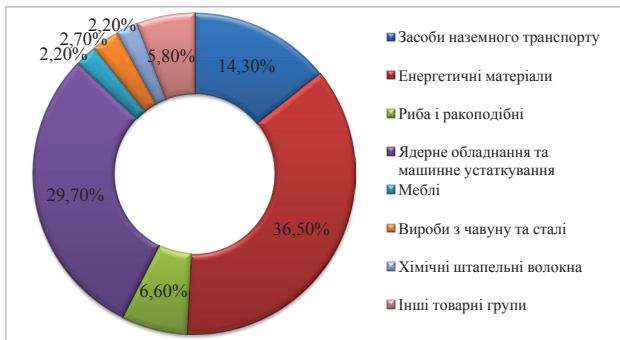


Рис. 4. Основні товарні позиції імпорту України з США за 2014 р. [4]

За даними Державної служби статистики України, експорт вітчизняних послуг до США за 2014 рік склав 644,2 млн дол. (порівняно з 2013 роком відбулося зниження на 11,1%), імпорт склав 264,1 млн дол. (зниження – на 27%). Позитивне сальдо торгівлі послугами за 2014 рік склало 380 млн дол. [5].

Таким чином, протягом останніх 3-х років простежується чітка тенденція до зниження двостороннього товарообігу між Україною та США, спричинена зниженням обсягу як імпортичних (падіння на 29,9%), так і експортних операцій (падіння на 22,4%). Таке падіння спричинене насамперед зменшенням попиту на окремі товарні групи-лідери українського експорту з боку США, а саме продукти неорганічної хімії та вироби з чавуну та сталі, які грають вагомий роль у двосторонній торгівлі. Як результат, основними експортними позиціями України на сьогодні стають промислова та сільськогосподарська сировина, що призводить до ще більшого дисбалансу у товарній структурі та фактично зумовлюють поглиблення сировинного характеру українського експорту.

На сьогодні проблем дискримінаційного характеру в торговельній сфері між Україною та США немає. Проте залишаються питання застосування з боку США до України антидемпінгових та компенсаційних захисних заходів, запроваджених на імпорт деяких видів продукції металургійної та хімічної промисловості походженням з України. У США чинні антидемпінгові обмеження щодо шести видів української продукції (карбамід – 68,26%, нітрат амонію – 156,29%, феросилікомарганець – 163%, сталева арматура – 41,69%, прутки – 116,37%, гарячекатаний прокат – 90,33%). Також існують суперечності щодо розмірів демпінгової маржі для українських підприємств, яка була розрахована ще за часів невизнання ринкового статусу економіки України, тому її розміри є безпідставно великими і по суті заборонними. Згідно з чинним законодавством США, пере-

гляд антидемпінгових заходів з метою перерахунку розміру демпінгової маржі можливий лише за умови наявності поставок до США за період дії антидемпінгових обмежень. Однак, зважаючи на високу первісну розрахунки антидемпінгових мит, українські підприємства фактично позбавлені можливості здійснювати поставки власної продукції на американський ринок і в результаті не мають права порушувати проміжний перегляд чинних антидемпінгових обмежень [6].

Розвиток українсько-американської торговельної співпраці відбувається на тлі збереження певних суперечностей, які призводять до його гальмування. Серед можливих ризиків поліпшення двосторонньої торгово-економічної співпраці слід підкреслити: зниження попиту і цін на продукцію металургійної і хімічної промисловості; зростання вартості імпортованих енергоносіїв для України; наявність нетарифних обмежень щодо доступу на американський ринок; високий рівень зношеності основних фондів українських підприємств, що значним чином знижує конкурентоспроможність останніх на ринку США; недостатній рівень двосторонньої науково-технічної співпраці; політична нестабільність, високий рівень корупції, низький рівень виконавської дисципліни в Україні; недостатній рівень захисту інтелектуальної власності в Україні; відсутність налагодженого механізму співпраці на рівні Ради Безпеки ООН, G7, Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) тощо.

Також варто звернути увагу на необхідність цілеспрямованого вирішення низки наступних поточних та довгострокових проблем. По-перше, варто знайти компромісне вирішення торговельних та інвестиційних суперечок, у тому числі – забезпечити захист торговельних інтересів України та перегляд раніше запроваджених проти України обмежувальних торговельних заходів, зокрема щодо експорту продукції української легкої промисловості. Також необхідно забезпечити постійний моніторинг ситуації щодо можливого введення державними органами США нових антидемпінгових заходів стосовно продукції з України та приділити увагу якнайскорішій адаптації української системи стандартизації і сертифікації до міжнародних норм, оскільки наразі вона стриmuє розширення торговельно-економічної співпраці України з країнами-партнерами та зокрема з США. Разом з цим важливим є забезпечити максимально сприятливий режим митного контролю для імпорту високотехнологічного та наукоємного обладнання зі США, особливо у сфері енергоефективності.

Окрім вищезгаданих кроків, важливими також є інтенсифікація науково-технічної співпраці між Україною та США як на академічному, так і на університетському рівнях, ширше залучення випускників американських програм обміну до роботи в галузі міжнародної співпраці, торгівлі, фінансів тощо з метою вироблення більш гнучкого та послідовного партнерства між Україною та США. Одним із найголовніших завдань залишається активізація діалогу уряду України з урядовими установами США з метою підвищення ефективності двосторонніх економічних відносин, вироблення спільної сучасної стратегії двостороннього торговельно-економічного партнерства, яка б враховувала наявні переваги та національні особливості економічного розвитку обох країн і сприяла розвитку довгострокових взаємовигідних зв'язків як на рівні держави, так і приватного сектора.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. На сьогодні

місце України у зовнішньоторговельній політиці США залишається досить невизначеним та нестабільним. Незважаючи на активну торговельно-економічну співпрацю між двома країнами, тенденції динаміки та структури двосторонньої торгівлі останніх років між Україною та США вказують на значні проблеми у сфері двосторонніх торговельно-економічних відносин. Це насамперед проявляється у значному послабленні торговельних зв'язків та зменшенні обсягів двосторонньої торгівлі, що насамперед спричинено падінням обсягів імпорту американської продукції Україною, та зміною товарної структури українського експорту в США. Вирішення цих та інших поточних та довгострокових проблем розвитку українсько-американської торговельно-економічної співпраці є особливо актуальним, оскільки насамперед сприятиме підтриманню позитивної динаміки економічного зростання та життєвого рівня українського населення, підвищенню рівня енергетичної безпеки та послабленню енергетичної залежності України, отриманню доступу до передових високих технологій та прискоренню інтеграції України до міжнародних структур і організацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Trade in Goods with Ukraine [Електронний ресурс] // U.S. Department of Commerce. – Режим доступу : <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4623.html>.
2. U.S-Ukraine Business Council (USUBC) Mission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usubc.org/site/u-s-ukraine-business-council-usubc-mission-2>.
3. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Сполученими Штатами Америки [Електронний ресурс] // Херсонська торгово-промислова палата. – Режим доступу : <http://www.tpp.ks.ua/zovnishnoekonomichna-diyalnist/analitichnij-material/pivnichna-amerika/78-spolucheni-shtati-ameriki/729-usa23052013.html>.
4. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки [Електронний ресурс] // Посольство України в Сполучених Штатах Америки. – Режим доступу : <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade/statistics>.
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за 2014 рік [Електронний ресурс] // Державна Служба Статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Торговельні обмеження США щодо України [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : [http://www.ukrexporth.gov.ua/uk/econ\\_spivirob/usa/1693.html](http://www.ukrexporth.gov.ua/uk/econ_spivirob/usa/1693.html).

УДК 339.727.22

**Мацука В.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті досліджено особливості залучення іноземних інвестицій в Україну. Проаналізовано масштаби, географічну, галузеву та регіональну структури іноземного інвестування. Визначено проблеми надходження іноземних інвестицій, та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** інвестиції, іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), інвестиційна політика, глобальне інвестиційне середовище.

### **Мацука В.Н. ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

В статье исследованы особенности привлечения иностранных инвестиций в Украину. Проанализированы масштабы, географическая, отраслевая и региональная структуры иностранного инвестирования. Определены проблемы притока иностранных инвестиций, и предложены основные пути их решения.

**Ключевые слова:** инвестиции, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции (акционерный капитал), инвестиционная политика, глобальная инвестиционная среда.

### **Matsuka V.M. THE FEATURES OF FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE**

The features of the foreign investment attraction in Ukraine are researched. The scope, geographical, sectoral and regional structure of foreign investment are analyzed. Problems of foreign investment inflow are identified and basic solutions are offered.

**Keywords:** investments, foreign investments, foreign direct investment (stock capital), investment policy, global investment environment.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі світова економіка розвивається в умовах відносно низьких темпів зростання, освоєння інвестицій та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків. Геополітичні ризики, центрами яких є Україна та Близький Схід, мають значний вплив на світову фінансову систему. Події в Україні, а саме політичні та економічні потрясіння, анексія Криму та військові дії на Донбасі призвели до зниження інвестиційної активності, згорання інвестиційних проєктів та вивезення іноземного капіталу з українського ринку. В умовах відпливу інвестиційних капіталів без кар-

динальних реформ, ефективної інвестиційної політики та гарантій безпеки для інвесторів неможливий розвиток малого та середнього бізнесу і значний прогрес України в напрямку притоку іноземних інвестицій. Вивчення особливостей залучення акціонерного капіталу дозволить максимально використати всі позитивні ефекти іноземного інвестування задля розвитку інфраструктури інвестиційної діяльності, поліпшення бізнес-клімату, забезпечення сталого економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема залучення іноземного капіталу належить

до актуальних питань, які дискутуються у світовій та вітчизняній економічній літературі. Особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України вивчали такі вчені, як Б.В. Губський, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, О.М. Мозговий, В.Є. Новицький, А.А. Пересада, В.Г. Федоренко та ін. Водночас питання щодо особливостей залучення іноземних інвестицій надзвичайно різноманітні та багатопланові, тому вимагають додаткового вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз особливостей залучення іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору, визначення проблем іноземного інвестування та пошук можливих шляхів їх вирішення. Теоретичну і методологічну основу наукового пошуку складають праці вітчизняних та закордонних вчених в області інвестування, а також статистичні та аналітичні дані.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проаналізуємо тенденції розвитку економіки України. Скорочення промислового виробництва, розпочате у 2012 р., поглибилось у поточному році з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей.

Дефіцит газу та зростання цін на газ змусило підприємців перейти до режиму жорсткої економії, що значним чином позначилося на скороченні обсягів виробництва, а також зменшенні бюджетних та валютних надходжень й на підвищенні рівня безробіття.

В умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику світова тенденція скорочення банківського кредитування є додатковим фактором гальмування економічного розвитку України. Масовий відплив депозитів, значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків не дозволяють знизити ставки по кредитах та їх доступність для малого та середнього бізнесу.

У міжнародній торгівлі короткострокові позитивні ефекти, досягнуті в результаті девальвації національної валюти, нівелюються падінням експорту підприємств, розташованих на територіях, де ведуться військові дії. В умовах вимушеної економічної ізоляваності Донбасу, який забезпечує чверть усього експорту країни, навіть ефект девальвації національної валюти не активізував діяльність експортерів [5].

Виснажені міжнародні резерви, підвищений попит на іноземну валюту як наслідок панічних настроїв населення у зв'язку з невизначеністю результату перебігу воєнних дій на Донбасі, згорання торговельних зв'язків з Росією та падіння експортної виручки призвели до значної девальвації національної валюти. Ці обставини створюють додатковий тиск на курс національної валюти через канал очікувань.

Складна ситуація з бюджетними надходженнями на тлі падіння економічного розвитку посилюється політичними ризиками та значними видатками на проведення АТО.

Крім того, через девальвацію відбулося значне зростання як державного боргу, так і витрат на його обслуговування.

Підвищення реальної процентної ставки призвело до зростання видатків на обслуговування непогашеної частини боргу та збільшення вартості капіталу, що, у свою чергу, призвело до падіння ВВП [5].

За таких умов, визначимо місце України в глобальному інвестиційному середовищі, у цьому кон-

тексті важливими є дані аналізу Індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom).

Індекс економічної свободи – показник, який розраховується для більшості країн світу з 1995 р. та безпосередньо впливає на розвиток економіки і підприємництва та притоку інвестицій [7].

Аналіз Індексу економічної свободи дає можливість визначити перешкоди і проблемні місця, які створює держава і які за умови обмеження свободи економічної діяльності стримують економічне зростання в країні.

Рівень свободи економік країн світу розраховується за середнім арифметичним із 10 показників, серед яких свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свободи, гарантії прав власності, розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Таким чином, теоретично в «абсолютно вільній економіці» у підсумку може вийти 100 балів, а там, де свободи немає в принципі, відповідно – нуль.

Всі країни світу в цьому індексі розділені на п'ять умовних груп – «вільні» (з показником 80–100), «переважно вільні» (70–79,9), «помірно вільні» (60–69,9), «переважно невільні» (50–59,9), «невільні» (0–49,9). Повний рейтинг дає загальну картину економічних свобод серед країн світу.

Починаючи з 1995 р. Україна була серед перших країн, за якими здійснювався аналіз Індексу економічної свободи. Показник Індексу в Україні впродовж останніх 10 років демонструє тенденцію до стабільного падіння: з 2005 по 2015 р. – індекс за цей час упав на 8,9 балів (2005 р. – 55,8 балів, 2015 р. – 46,9 бали). При цьому середній показник по всіх країнах світу майже не змінився (близько 60 балів). Починаючи з 2009 р. Україна стабільно відноситься до категорії невільних (деспотичних) держав, в якій не відбуваються ключових перетворень (менше 49,9 балів). Динаміка Індексу демонструє стабільні темпи зниження позицій України, протягом 2006–2014 рр. (рис. 1).

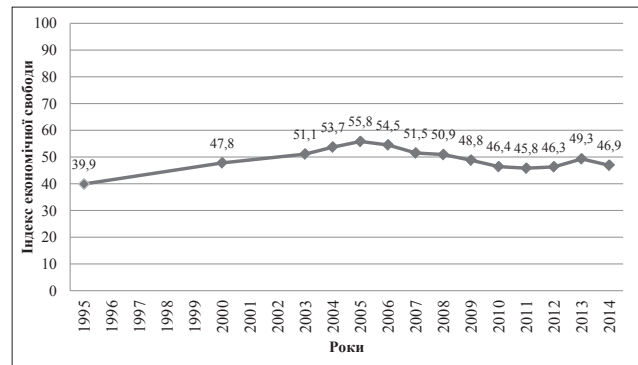


Рис. 1. Індекс економічної свободи України за 1995-2014 рр.

У новому щорічному рейтингу країн щодо рівня економічної свободи Індексі економічної свободи 2015 р. – Україна посідає 162-е місце зі 178 країн, у зв'їт минулого року вона посідала 155-е місце [7].

Україна набрала 46,9 бала, на 2,4 менше, ніж минулого року. Дослідники відзначають, що Україна погіршила свої позиції за вісьмома з 10 показників, найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, управліннями державними витратами. Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі.

Аналіз тенденцій розвитку економіки України та Індексу її економічної свободи демонструє стабільну темпи зниження позицій України в глобальному інвестиційному середовищі. Внутрішні ризики розвитку економіки України головним чином пов'язані з військовими діями на Донбасі, зростанням боргового навантаження на бюджет, виснаженням міжнародних резервів. Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочуються об'єми промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, знижуються обсяги освоєння інвестицій (у тому числі і іноземних) тощо.

Досліджуючи тенденції іноземного інвестування в Україні з 1992 р., можна стверджувати, що їх обсяг залишається незначним (табл. 1).

Таблиця 1

**Сукупний капітал нерезидентів в Україні за 1994–2015 рр.**

Роки	Сукупний обсяг капіталу нерезидентів, млн. дол. США	Темпи зростання до попереднього року, %	До 1994 р., разів
1994	219,4	–	–
1995	483,5	220,4	2,20
1996	896,9	185,5	4,09
1997	1438,2	160,4	6,56
1998	2063,6	143,5	9,41
1999	2810,7	136,2	12,81
2000	3281,8	116,8	14,96
2001	3875,0	118,1	17,66
2002	4555,3	117,6	20,76
2003	5471,8	120,1	24,94
2004	6794,4	124,2	30,97
2005	9047,0	133,2	41,24
2006	16890,0	186,7	76,98
2007	21607,3	127,9	98,48
2008	29542,7	136,7	134,65
2009	35616,4	120,6	162,34
2010	40053,0	112,5	182,56
2011	44806,0	111,9	204,22
2012	50333,9	112,3	229,42
2013	55296,8	109,9	252,04
2014**	57056,4	103,2	260,06
2015**	45916,0	80,5	209,28

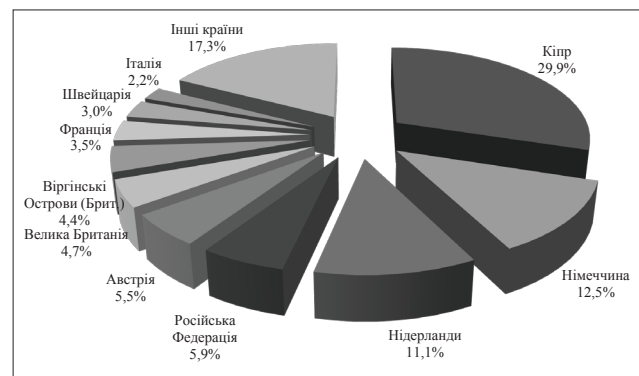
\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Розраховано автором за даними Держстату України (дані наведено на початок року) [6]

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1 січня 2015 р. становив 45916,0 млн. дол. США (дані є попередніми) та в розрахунку на одну особу населення складає 1072,0 дол.

У 2014 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2451,7 млн. дол. США прямих інвестицій. Зменшення капіталу за цей період становить 13592,1 млн. дол. (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 12246,5 млн. дол.).

Географічна структура іноземного інвестування залишається достатньо стабільною (рис. 2).



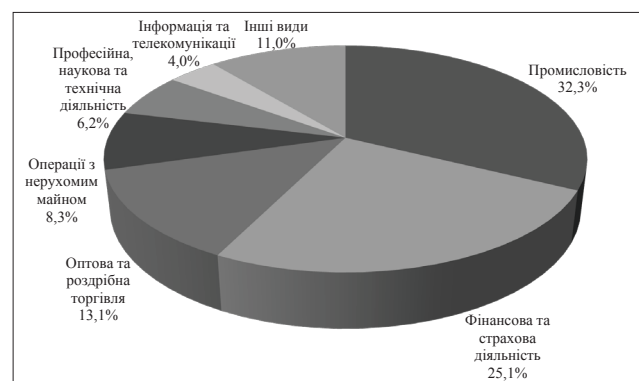
**Рис. 2. Географічна структура ПІІ в економіку України станом на 01.01.2015 р.**

Інвестиції надійшли зі 131 країни світу. Із країн ЄС з початку інвестування внесено 35575,5 млн. дол. інвестицій (77,5% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10340,5 млн. дол. (22,5%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 13710,6 млн. дол., Німеччина – 5720,5 млн. дол., Нідерланди – 5111,5 млн. дол., Російська Федерація – 2724,3 млн. дол., Австрія – 2526,4 млн. дол., Велика Британія – 2145,5 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1997,7 млн. дол., Франція – 1614,7 млн. дол., Швейцарія – 1390,6 млн. дол. та Італія – 999,1 млн. дол. [6].

Варто відмітити, що проаналізована диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики декількох країн – основних інвесторів.

Серйозну проблему для України становлять не тільки малі обсяги іноземних інвестицій, але й їх галузева структура. Глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями (рис. 3).



**Рис. 3. Структура ПІІ в Україні за видами економічної діяльності станом на 01.01.2015 р.**

На підприємствах промисловості зосереджено 14817,1 млн. дол. (32,3%) прямих інвестицій, у т. ч. переробної – 12569,5 млн. дол., добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 1461,2 млн. дол., з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 717,0 млн. дол. У підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів внесено 5538,3 млн. дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2732,4 млн. дол., виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неме-

талевої мінеральної продукції – 1219,9 млн. дол., машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, – 1012,3 млн. дол., виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 898,0 млн. дол.

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 11537,4 млн. дол., або 25,1% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах оптової та роздрібно торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6019,2 млн. дол. (13,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3804,4 млн. дол. (8,3%), професійну, наукову та технічну діяльність, – 2837,0 млн. дол. (6,2%).

Загальний обсяг акціонерного капіталу та боргових інструментів на 1 січня 2015 р. становив 54484,0 млн. дол. [6].

Аналіз галузевої привабливості України свідчить, що найбільш інтенсивно інвестиційні процеси спостерігаються у високорентабельних сферах, які не потребують значного вкладення капіталу при забезпеченні швидкої віддачі.

Для регіональної структури прямих іноземних інвестицій характерна суттєва диференціація (рис. 4).

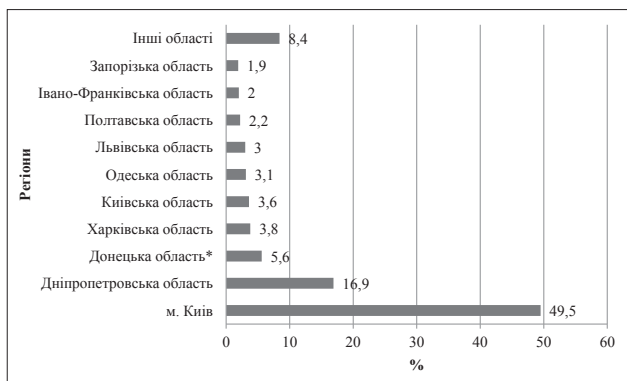


Рис. 4. Питома вага ПІІ у регіонах України (акціонерний капітал) станом на 01.01.2015 р.

На п'ять найпривабливіших регіонів України у 2014 р. припадає майже 80% усіх іноземних інвестицій, з них 49,5% – на м. Київ. На Дніпропетровську область припадає 16,9% ПІІ, Донецьку – 5,6% (дані можуть бути уточненими), Харківську – 3,8%, Київську – 3,6% [6].

У звітному періоді приріст прямих іноземних інвестицій відзначився в наступних регіонах України: Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська області. Зменшення прямих іноземних інвестицій спостерігалось в Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Кіровоградській, Сумській, Черкаській областях України та м. Києві.

До основних причин, що сповільнюють розвиток інвестиційного підприємництва та бізнесу в Україні, треба віднести насамперед такі: внутрішні політичні та економічні потрясіння, анексія Криму, військові дії на Донбасі, відсутність реформ, недієві правові рамки, корупція, обмеження на рух капіталу, інфляція, податковий тягар, нерозвиненість інвестиційної інфраструктури.

Проблемні для нашої країни аспекти – етична поведінка компаній, захист прав власності, прозо-

рість ухвалення урядових рішень, дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів, ефективність використання державного бюджету, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політиків, тягар державного регулювання, ефективність корпоративного управління.

Для того щоб зростали обсяги і поширювалося застосування іноземних інвестицій, насамперед необхідне таке: збільшення прозорості й ефективності дій чиновників у сфері інвестиційної політики; пом'якшення обмежень для іноземних інвесторів на купівлю землі; максимальне спрощення процедур, що регламентують взаємовідносини держави і підприємств у сфері залучення іноземних інвестицій; законодавче створення надійної системи страхування та перестраховування інвестиційних ризиків; залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян з використанням гарантійних механізмів їх повернення; створення системи гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів; проведення заходів, спрямованих на збільшення мобільності капіталу; боротьба з корупцією.

**Висновки з даного дослідження.** У цілому можна відзначити такі особливості залучення іноземних інвестицій в Україну: стабільні темпи зниження позицій України в глобальному інвестиційному середовищі, пов'язані з військовими діями на Донбасі, зростанням боргового навантаження на бюджет, виснаженням міжнародних резервів; незначні обсяги іноземних інвестицій та зниження їх надходження у формі прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу); географічна структура іноземного інвестування залишається достатньо стабільною; глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями; для регіональної структури прямих іноземних інвестицій характерна суттєва диференціація. Для зростання обсягів і поширення застосування іноземних інвестицій необхідно: збільшити прозорість й ефективність дій чиновників у сфері інвестиційної політики; пом'якшити обмеження для іноземних інвесторів на купівлю землі; провести заходи, спрямовані на збільшення мобільності капіталу; боротьба з корупцією.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» від 17.11.2011 р. № 4057-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4057-17>.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.
4. Указ Президента України № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
5. Аналітична записка «Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2015 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>.
6. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Index of Economic Freedom 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/ranking>.

УДК 378.1:339.97

**Хоменко О.В.**кандидат економічних наук, науковий співробітник  
Інституту вищої освіти  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана**Сандул М.С.**аспірант кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Стаття присвячена вивченню загальних питань конкурентоспроможності систем вищої освіти. Розглянуто міжнародний досвід становлення конкурентоспроможних систем вищої освіти, підсумовано основи найкращих практик реформування вищої освіти. Висвітлено передумови конкурентоспроможності вищої освіти таких країн, як США, Фінляндія, Південна Корея, Китай, а також особливості ефективності освітнього простору Європейського Союзу.

**Ключові слова:** вища освіта, конкурентоспроможність систем вищої освіти, університет світового класу, реформування вищої освіти.

**Хоменко О.В., Сандул М.С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Статья посвящена изучению вопросов конкурентоспособности систем высшего образования. Рассмотрен международный опыт формирования конкурентоспособных систем высшего образования, подытожены основы лучших практик по реформированию высшего образования. Определены факторы, формирующие основы конкурентоспособные системы высшего образования таких стран, как США, Финляндия, Корея, Китай, а также особенности эффективности образовательного пространства Европейского Союза.

**Ключевые слова:** высшее образование, конкурентоспособность системы высшего образования, университет мирового класса, реформирование высшего образования.

**Khomenko O.V., Sandul M.S. COMPETITIVE HIGHER EDUCATION SYSTEMS' DEVELOPMENT PATTERNS: GENERAL ISSUES**

The article is dedicated to the analysis of the general questions of the national higher education systems' competitiveness. International experience of the development of highly competitive higher education systems is under consideration; the fundamentals of the best practices of restructuring higher education are summed up. The key prerequisites of the higher education competitiveness of the USA, Finland, Korea, China, as well as the peculiarities of the effective educational environment of the European Union, are highlighted.

**Keywords:** higher education, higher education system's competitiveness, world-class university, restructures in higher education.

**Постановка проблеми.** В умовах становлення економік знань і переходу країн – ключових інноваторів до шостого технологічного укладу на міжнародному рівні зростає конкуренція за таланти. Таким чином, вивчення досвіду ефективних національних систем вищої освіти є актуальним для формування основ політик і механізмів підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти з метою досягнення стану її максимальної ефективності для забезпечення передумов рівноправної участі країни в глобальній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання конкурентоспроможності вищої освіти висвітлено в працях Р. Абея, Ф. Альтбаха, М. ВанДерВенде, М. Веста, Р. Вільямса, П. Дженсена, Д. Енделя, К. Енью, О. Ківінена, Р. Коуена, Д. Лібрана, С. Маргінсона, К.Х. Мока, Г. де Рассенфуса, А. Хорна, І. Штольца та ін. Внесок у висвітлення питань підвищення конкурентоспроможності системи вищої освіти та її взаємозв'язку з ефективністю національної економіки здійснили також українські дослідники. Значна увага в академічній спільноті приділяється вивченню вищої освіти окремих країн з метою окреслення особливостей та визначення найефективніших механізмів формування конкурентоспроможної системи вищої освіти. Системи вищої освіти країн досліджуються в працях П. Агорвала, Ф. Альтбаха, М. Мартінеза; М. ВанДерВенде, Дж. Кабо, М. Шоу (СШ); О. Ківінена, Дж. Валімаа, Дж. Нурмі, С. Голтта (Фінляндія); К. В. Соренсена і Г. Дж. Кіма (Південна Корея); Ф. Кітагави (Японія), Н. Сімонови та Д. Антоновича (Польща), Б. Уелдона (Чехія) та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Досягнення стану оптимального функціонування систем вищої освіти – надзвичайно складний процес, передусім через залучення до нього великої кількості зацікавлених сторін. Свої особливості цей процес має також в залежності від економічного середовища і обраної економічної моделі розвитку країни; в децентралізованих і більш ринкових системах вищої освіти управління фінансуванням значно відрізняється від практик, прийнятих в централізованих системах. Зовсім різними у цій сфері, зокрема, є підходи фактично соціалістичних скандинавських країн і традиційно капіталістичних США. Таким чином, в контексті виявлення ключових факторів конкурентоспроможності систем вищої освіти актуальним є вивчення досвіду країн з найкращими в міжнародному просторі системами освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Взаємозалежність ефективної національної системи вищої освіти та економічного розвитку і формування конкурентоспроможності держав є безсумнівною. Тенденції сучасності, такі як глобалізація, інформатизація суспільства, трансформація економік провідних країн відповідно до принципів інноваційного розвитку та формування економіки знань, зумовили підсилення уваги державних управлінців, академічної спільноти і освітян загалом до сектору освіти, зокрема, вищої у розрізі формування максимально ефективних механізмів її реформування відповідно до вимог сучасності та кращих світових практик.



Це спричинено не тільки розумінням внеску освіти в економічний розвиток, але і, власне, глобалізацією вищої освіти. Так, через сплеск розвитку дистанційної освіти (завдяки можливостям доступу через Інтернет до новітніх навчальних ресурсів, онлайн-курсів і т. п. провідних освітніх установ) конкуренція в секторі освіти значно зросла. У всі часи найкращі світові освітні установи приваблювали найкращих студентів і науковців у свої стіни, а сучасні програми розвитку академічної мобільності сприяють цьому значною мірою. Проте ніколи раніше можливості доступу до отримання вищої освіти в провідних ВНЗ не отримували практично всі охочі навчатись незалежно від місцезнаходження і менш залежно від рівня їх достатку. Без сумніву, подальше детальне вивчення різностороннього впливу цієї тенденції на національні системи вищої освіти є доцільним.

У науковій літературі немає чіткого визначення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти. Освіта передусім покликана відповідати на суспільні потреби в знаннях, кваліфікаціях і дослідженнях. Частина дослідників, здебільшого представники англосаксонської моделі освіти, аналізують його з ринкових позицій; якщо сприймати систему вищої освіти як ринок, то необхідно пам'ятати, що ринок освітніх послуг – це ринок споживача, а не суб'єктів, котрі формують пропозицію. Цей ринок значною мірою залежить саме від уподобань і потреб кінцевих споживачів і зазнає впливу від таких факторів, як престижність, отримання певного соціального статусу, попит на ринку праці і перспективна дохідність професії, мобільність, можливість самореалізації тощо. Таким чином, сектор вищої освіти значною мірою залежить від лояльності основних споживачів – абітурієнтів.

Як будь-який ринок, нормально функціонуюча система вищої освіти здатна самостійно, без втручання держави досягти оптимальних результатів, навіть в умовах кардинальних змін. Наявність великої кількості ВНЗ забезпечує їх конкуренцію як між собою на національному рівні, так і в міжнародному середовищі за студентів, науковців і ресурси. Бар'єри входу на ринок освітніх послуг можуть бути досить високими, існує багато альтернатив, число котрих, враховуючи розвиток нових освітніх технологій, швидко зростає. Консолідація шляхом злиття, поглинання та ін. є для даного сектору нехарактерною; ні державні, ні приватні прибуткові освітні інститути не проявляють таких тенденцій. Ще однією характерною рисою ринку освітніх послуг є широка доступність і наявність інформації про діяльність освітніх установ, яка надається як самими установами, так і зацікавленими сторонами. У сфері професійних послуг небагато галузей, про які в наявності була б така ж повнота інформації. Ці особливості викликають питання про те, чи є посилення регулювання системи вищої освіти з боку державного апарату дійсно необхідним [1]. Безумовно, освітній сектор, виступаючи реципієнтом державної фінансової підтримки, повинен виробляти культуру відповідності і потребує регулювання як з цієї точки зору, так і з позицій безпеки наукових досліджень, акредитації освітніх установ, стандартизації систем оцінювання тощо, однак, на думку деяких дослідників, сформована і оптимально працююча система вищої освіти не потребує посилення її зовнішнього регулювання. З іншого боку, якщо аналіз ринку вищої освіти певної країни не дає підстав вважати його конкурентним, не застарілим і таким, що ефективно функціонує без значних диспропорцій, відповідаючи

передовим стандартам, в такому випадку розробка ефективної стратегії його реформування стає нагальним питанням державного управління.

Конкурентоспроможність системи вищої освіти розуміється нами як здатність ефективно забезпечувати потреби держави в інтелектуальному капіталі, наукових дослідженнях і формуванні в соціумі гуманістичних цінностей та світогляду, при цьому успішно інтегруючись в глобальний освітній простір і роблячи внесок як в соціально-економічний розвиток нації, так і в науково-технічний прогрес людства. Ефективність системи вищої освіти в національній економіці – це її здатність забезпечувати не лише необхідний в економіці інтелектуальний капітал, але і здійснювати ширший суспільний ефект, зокрема – скорочувати розрив між прошарками населення, зменшувати соціальні диспропорції і вирішувати соціальні проблеми, підвищуючи культуру.

Найбільш конкурентоспроможними, за рейтингом Universitas 21, у 2015 р. визначено системи вищої освіти США, Швейцарії, Скандинавських країн (відповідно 3-є, 4-е і 5-е місця – Данії, Фінляндії, Швеції), Канади та ін., а також тих країн, яким впродовж порівняно короткого терміну вдалося суттєво підвищити позиції своїх систем освіти (Сінгапур – 9-е місце в рейтингу, Тайвань – 21-е, Південна Корея – 22-е місця) [2]. Загалом, найбільш конкурентоспроможними є системи освіти тих країн, які мають досить довгу історію розвитку вищої освіти і постійно вдосконалюють практики в цій сфері. Яскравим прикладом ключового значення потужної традиції послідовної державної підтримки освітнього сектору є США. Як відзначають Т. Фрідман і М. Мандельбаум, на кожному історичному етапі свого розвитку Сполучені Штати застосовували власну «формулу успіху», що дозволило країні створити одну з найпотужніших економік у світі; у цій «формулі» п'ять складових факторів, які разом формують основу ефективної взаємодії між державним та приватним секторами економіки [3].

Першим фактором є підвищення доступності освіти, зокрема вищої, і забезпечення все більшої кількості американців освітою. Після Промислової революції саме в Сполучених Штатах Америки були створені перші технічні та інженерні університети, які стали кращими в світі, з яких власне розпочалась «ера домінування» США на глобальній арені (і не лише освітній). Із розвитком технологій держава створювала основу для подальших досліджень і відкриттів – від машини для очистки бавовни до пароплатів, складальних конвеєрів, ноутбуків до мережі Інтернет. Другим фактором передбачено постійну державну підтримку науково-дослідницької діяльності. В інформаційну епоху, коли інновації все сильніше впливають на економіку, наукові дослідження у всіх сферах і галузях стають важливішими, ніж будь-коли раніше. Решта факторів – це, по-перше, розбудова і постійна модернізація інфраструктури; по-друге, політика «відкритих дверей» (за виключенням декількох періодів) по відношенню до імміграції, таким чином, у США постійно поповнювалась робоча сила, як висококваліфікованими працівниками, так і тими, хто не мав значних професійних навичок, що дозволяло підтримувати в суспільстві атмосферу енергійності і амбіційності, а також – за рахунок притоку найкращих умів – поповнювати університети, створювати нові підприємства і генерувати нові ідеї, що вели країну до значних досягнень, зміцнення економіки і процвітання. І, по-третє, – державні заходи щодо регулювання

приватного сектору економіки, в тому числі формування в країні гарного інвестиційного клімату, що робить її привабливою для дослідників і вчених (наприклад, шляхом впровадження надійної системи захисту інтелектуальної власності), стимулює розвиток малого бізнесу і венчурного підприємництва.

Саме ці фактори стали передумовами формування потужної економіки США і суттєво сприяли перетворенню її на інноваційну. Два з цих п'яти факторів – це прями задачі системи вищої освіти. Отже, без сумніву, потужна наукова спадщина і послідовна державна підтримка – це фактори, що суттєво впливають на конкурентоспроможність системи вищої освіти.

Вартим уваги є вивчення досвіду становлення конкурентоспроможної системи вищої освіти Фінляндії. Історія її перетворення на одну з найефективніших систем освіти на всіх рівнях бере свій початок в 1960-х роках ХХ ст., коли колективними зусиллями уряду і експертів було створено програму розвитку освітнього сектору, яка враховувала особливості країни і була націлена на максимальну ефективність. Завданнями цієї програми передбачалось вирівнювання якості навчання в усіх установах, тож на даний час будь-яка школа в Фінляндії – хороша, так само як і будь-який університет. Професія вчителя і викладача в країні є надзвичайно престижною, і внаслідок великого конкурсу тільки найкращі студенти можуть стати викладачами. Програма реформування системи освіти Фінляндії була комплексною і націленою на підвищення якості навчання на всіх рівнях починаючи з початкової освіти, з розумінням того, що знання, отримані в школах, стають основою для отримання подальшої освіти [3]. Ціллю програми було також надання кожному учню найкращої можливо освіти; так як населення Фінляндії порівняно невелике, реформаторами було вирішено, що ефективною буде лише така система освіти, яка дає можливість досягти максимальних результатів всім, а не тільки найкращим і найталановитішим студентам [5–7]. Таким чином, не менш важливими для формування конкурентоспроможної системи вищої освіти є комплексний підхід (з урахуванням початкової і середньої освіти), орієнтація на максимальне залучення громадян до освіти, підвищення соціального престижу сектору освіти, а також забезпечення якісної освіти в найбільшій можливій кількості освітніх установ незалежно від регіону.

Свої особливості має система вищої освіти ЄС, котра складається з національних систем вищої освіти країн – членів ЄС і водночас завдяки інтеграційним змінам може розглядатись як одна цілісна. Програма Erasmus, Болонський процес і Лісабонська стратегія заклали основу для становлення конкурентоспроможного диверсифікованого європейського науково-дослідницького простору [8]. Процес об'єднання Європи, його поширення на схід і на прибалтійські країни супроводжується формуванням спільного освітнього і наукового простору та розробкою єдиних критеріїв і стандартів у цій сфері в масштабах усього континенту. Цей процес дістав назву Болонського від назви університету в італійському місті Болонья, де були започатковані такі ініціативи. Болонський процес – це процес структурного реформування національних систем вищої освіти країн Європи, зміни освітніх програм і потрібних інституційних перетворень у вищих навчальних закладах Європи. Його мета – створення європейського наукового та освітнього простору задля підвищення спроможності випускників, підвищення мобільності громадян на

європейському ринку праці, підняття конкурентоспроможності європейської вищої школи. Для досягнення цієї мети було запропоновано прийняти зручні та зрозумілі градації дипломів, ступенів і кваліфікацій; увести в своїй основі двоступеневу структуру вищої освіти; запровадити взаємовизнаний на європейському просторі вчений ступінь доктора філософії; використати єдину систему кредитних одиниць (систему ECTS – European Community Course Credit Transfer System), яку ще називають системою кредитних одиниць, системою кредитних заліків, системою кредитних рівнів тощо; запровадити уніфіковані і взаємно визнані на європейському просторі додатки до диплома; напрацьовувати, підтримувати і розвивати європейські стандарти якості із застосуванням порівняльних критеріїв, механізмів і методів їх оцінки відповідно до вимог Європейської асоціації забезпечення якості освіти; усунути наявні перепони для розширення мобільності студентів, викладачів, дослідників і управлінців вищої школи.

На всіх етапах Болонського процесу було проголошено, що цей процес добровільний, залучає багатьох суб'єктів і є таким, що ґрунтується на цінностях європейської освіти і культури; не нівелює національні особливості освітніх систем різних країн Європи; багатоваріантний; гнучкий; відкритий; поступовий. Однак внаслідок існування значних відмінностей у рівнях розвитку економіки та в інших сферах суспільної діяльності в різних країнах ЄС, Болонський процес хоча і суттєво зближив національні системи вищої освіти, однак все ж залишається певною мірою суперечливим, складним і нерівномірним. Його цілі не завжди чітко визначені; як приєднання до цього процесу, так і неприєднання мають свої переваги та ризики. Втім, з урахуванням усіх «за» і «проти» для країн Європи, які прагнуть до економічного і суспільного розвитку, альтернативи Болонському процесові немає.

Упродовж останніх двох десятиліть суттєво посилились позиції системи вищої освіти Південної Кореї. Активне реформування системи вищої освіти в країні розпочалось в період індустріалізації країни, між 1945 та 1970 рр., і саме в цей час залучення населення до вищої освіти значно збільшилось. У 70-80-ті роки це збільшення відбувалось в основному за рахунок інженерних спеціальностей; впродовж цих двох десятиліть вища освіта зробила відчутний внесок у соціо-економічне зростання Пд. Кореї. Нова демократична система освіти, направлена на органічне включення Південної Кореї у відкриту світову інформаційну і освітню систему, почала формуватись у 1990-х роках, і вища освіта вже стала масовою. На початку ХХІ ст. 84,5% випускників вищих шкіл було прийнято до ВНЗ [9]. Реформування вищої освіти через інновації на університетському рівні стало головною задачею уряду Південної Кореї. Рівень академічної компетенції корейських університетів був порівняно низьким, і це привернуло увагу уряду до системи вищої освіти. До сьогодні основною метою національної політики є якісні зміни у вищій освіті.

Реформи проходили в декілька етапів і передбачали такі заходи, як диверсифікацію і спеціалізацію університетів, створення автономної і демократичної наукової спільноти з акцентом на гуманність і креативність в навчальних програмах, інновації на вступних іспитах до вищих навчальних закладів, створення різноманітних освітніх програм, розвиток актуальних спеціальностей і галузей знань, впровадження міждисциплінарних підходів, значне підвищення цільового фінансування вищої освіти, рефор-

мування початкової і середньої освіти, реформування ВНЗ відповідно до світових стандартів і створення університетів світового класу, підвищення академічної мобільності, інтеграцію в світову наукову спільноту тощо [10; 11]. Послідовні і комплексні зусилля уряду Південної Кореї у реформуванні системи вищої освіти виявились успішними завдяки їх комплексності, продуманості і послідовності, що дозволило впродовж 15–20 років трансформувати систему освіти з орієнтованої на залучення якомога більшої кількості студентів – в бік надання якомога якіснішої освіти та створення більш жорстких конкурентних умов [12, ст. 133]. Як результат, система вищої освіти Південної Кореї входить в ТОП-25 світу, а також три корейські університети входять до ТОП-100 кращих вищих навчальних закладів світу за рейтингом QS у 2015 р. [13]. Проектне фінансування розвитку науково-дослідницьких університетів, чітка система контролю, зміна суспільного ставлення до вищої освіти, активне застосування досвіду країн – ключових інноваторів у становленні конкурентоспроможної економіки (а також залучення провідних закордонних вчених до науково-дослідницької роботи корейських університетів) разом з урахуванням особливостей розвитку регіонів Південної Кореї – всі ці фактори зумовили успішність реформ системи вищої освіти країни.

Ключовою особливістю формування конкурентоспроможної системи вищої освіти Китаю є комплексні реформи, які розпочалися понад 35 років тому та мають вражаючий результат. На сьогодні провідні університети КНР посідають ключові позиції у авторитетних світових рейтингах ВНЗ, та на їх частку припадає 31% цитування, окрім того, в 2015 р. кількість університетів, які входять до рейтингу QS, збільшилась з 13 до 50 вищих навчальних закладів порівняно з 2009 р. (табл. 1).

Високі позиції китайських вищих навчальних закладів забезпечені комплексністю політики уряду Китаю (державне планування і замовлення, фінансування, наукова кооперація і програми розвитку дослідницьких університетів), політикою місцевих органів влади (фінансування ВНЗ) та стратегіями університетів, які направлені на інтернаціоналізацію освіти шляхом залучення іноземних студентів і професорів на англійські програми, відкриття філіалів та структурних підрозділів за кордоном, популяризація китайської вищої школи через міжнародні наукові публікації, які входять до світових наукометричних баз даних. Основним компонентом в фінансуванні системи освіти є державні інвестиції.

Історично формування системи вищої освіти Китаю відбувалося у три етапи: початковий, перехідний та етап «буму». Початковий етап охоплює

період утворення вищих навчальних закладів; перехідний – з 1949 по 1978 р., саме в цей час розпочалися реформи системи вищої освіти в рамках політики «Великого західного стрибка», і ці реформи здійснювались під впливом двох систем вищої освіти – радянської та британської; етап «буму» охоплює період глибоких структурних реформ, які розпочалися після Культурної революції (1978 р.) та тривають дотепер.

Послідовне і активне реформування системи вищої освіти Китаю зробило її досить конкурентоспроможною на світовій арені. У рейтингу Universitas 21 в 2015 р. система вищої освіти країни посідає 34-е місце і продовжує посилювати свої позиції. Фактично за три десятиліття уряду Китаю вдалося сформувати сучасну і досить потужну систему вищої освіти, інтегровану в міжнародний освітній простір і досить ефективну з точки зору забезпечення потреб економіки країни.

**Висновки з даного дослідження.** У деяких країнах конкурентоспроможні національні системи освіти формувались впродовж століть, а в інших значних успіхів в розбудові ефективної вищої освіти вдалося досягти за декілька десятиліть. Унікальна відповідність системи освіти історичним особливостям конкретної країни, її економічного розвитку і суспільних традицій разом з продуманим плануванням і постановкою амбітних цілей – це ті чинники, що максимізують ефективність системи освіти в конкретній країні і підвищують з часом її конкурентоспроможність на міжнародній арені.

У періоди переходу від економіки масового виробництва до економіки знань і від споживачького суспільства до відтворювального, тобто суспільства розвитку, найважливіше значення отримують інтелектуальний і науково-технічний потенціали [17, с. 24]. У цьому контексті підтверджується необхідність закладення організаційно-правового і економічного фундаменту для модернізації систем вищої освіти країн, котрі прагнуть в найближчі роки здійснити перехід до шостого технологічного укладу і бути повноцінним і конкурентоспроможним учасником суб'єктом світового господарства. Згідно з дослідженням одного з провідних теоретиків концепції технологічних укладів С.Ю. Глазьевим, з 2010 по 2018 р. новий шостий технологічний уклад проходить зародкову стадію свого розвитку, а вже з 20-х років ХХІ ст. вступить у фазу росту [17, с. 16]. Зараз поширення нового технологічного укладу певним чином гальмується як незнаним масштабам і не відпрацьованістю нових технологій, так і неготовністю соціально-економічного середовища до широкого застосування цих технологій. Однак саме в періоди масштабних світових тех-

Таблиця 1

**Китайські університети у авторитетних світових рейтингах ВНЗ, 2014–2015 рр.**

Рейтинг ВНЗ	QS	Times Higher Education	Webometrics	SIR World Ranking
Пекінський університет	57	48	47	30
Університет Цинхуа	47	49	49	11
Університет Фудань	71	193	178	87
Шанхайський університет Цзяо Тун	104	276-300	83	23
Нанкінський університет	162	251-275	267	139
Університет Чжецзян	144	301-350	65	15
Університет науки і техніки Китаю	147	201-225	210	143
Сицзянський університет Цзяо Тун	379	-	226	99
Харбинський технологічний інститут	481-490	-	351	36

Джерело: складено автором на основі [13–16]

нологічних трансформацій для «відстаючих» країн виникає «вікно можливостей», щоб вирватись вперед і здійснити «економічне чудо». Таким чином, вивчення найкращого світового досвіду і швидке впровадження найкращих світових практик разом зі створенням умов для відмирання застарілих і вже неефективних механізмів у освітній сфері – це можливість суттєво підвищити в майбутньому конкурентоспроможність економіки на світовій арені в умовах глобальної конкуренції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Leebron D.W. A look at the competitiveness of higher education. / The Hill. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://thehill.com/blogs/pundits-blog/209980-a-look-at-the-competitiveness-of-higher-education>.
- Williams R. U21 Ranking of National Higher Education Systems. / Williams R., Leahy, A., G. de Rassenfosse, Jensen P., University of Melbourne, Melbourne. – 2015.
- Friedman T.L. That Used to Be Us: How America Fell Behind in the World It Invented and How We Can Come Back. / Thomas L. Friedman, Michael Mandelbaum. – Farrar, Straus and Giroux. – New York. – 2011.
- The Development of Education: National Report of Finland. / UNESCO, The National Board of Education. – 2004.
- Hölttä S. Recent Changes in the Finnish Higher Education System. / European Journal of Education, Vol. 23, No. 1/2 (1988), pp. 91–103.
- Kivinen O. Expanding Education and Improving Odds? Participation in Higher Education in Finland in the 1980s and 1990s. / Osmo Kivinen, Sakari Ahola and Juha Hedman // Acta Sociologica, Vol. 44, No. 2 (2001), pp. 171–181.
- Parjanen M. Access to Higher Education: Persistent or Changing Inequality?: A Case Study from Finland. / Matti Parjanen and Ossi Tuomi. // European Journal of Education, Vol. 38, No. 1 (Mar., 2003), pp. 55–70.
- Van der Wende M. European responses to global competitiveness in higher education. / Research & Occasional Paper Series: CSHE.7.09, University of California, Berkeley. – 2009.
- Lee J. K. Main Reform on Higher Education Systems in Korea. / Revista Electrónica de Investigación Educativa, 2 (2). – 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://redie.uabc.mx/vol2no2/contents-lee.html>.
- Terri Kim. Higher Education Reforms in South Korea: Towards ethnocentric internationalisation or global commercialisation of higher education? // Brunel University. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.srhe.ac.uk/downloads/events/41\\_swrn-Terri-Kim.pdf](http://www.srhe.ac.uk/downloads/events/41_swrn-Terri-Kim.pdf).
- Gwang-Jo Kim. Education Policies and Reform in South Korea. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.5601&rep=rep1&type=pdf>.
- Сандул М.С. Формування конкурентоспроможності системи вищої освіти Республіки Корея / М.С. Сандул // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – Херсон. – 2014. – № 6. – С. 128–133.
- QS Stars University Ratings. QS World University Rankings 2014/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/>.
- Ranking Web of Universities (2014/15). Webometrics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.webometrics.info/>.
- SIR World Ranking. (2014/15). SCImagoir. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scimagoir.com>.
- The Times Higher Education World University Rankings 2014-2015. THE. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/>.
- Глазьев С.Ю. О политике опережающего развития в условиях смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Устойчивое развитие: проектирование и управление. – 2013. – № 2(19). – Т. 9.

УДК 339.9

**Ярошук А.О.**

студент

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## КОН'ЮНКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНИХ ПОСЛУГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНЖИНИНГОВИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено концептуальні засади інжинірингу. Розглянуто масштаби і динаміку глобального ринку інжинірингових послуг та встановлено групи чинників, які впливають на кон'юнктуру ринку інженерно-технічних послуг. Показано місце України в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами, встановлено реальну і потенціальну участь України в глобальному ринку інжинірингових послуг. Дано рекомендації для забезпечення подальшого розвитку інженерно-консультаційної діяльності.

**Ключові слова:** інжиніринг, інженерно-технічні послуги, інженерно-консультаційна діяльність, інжинірингова компанія, кон'юнктура, Україна.

### Ярошук А.О. КОН'ЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ В УКРАИНЕ

В статье исследованы концептуальные основы инжиниринга. Рассмотрены масштабы и динамика глобального рынка инжиниринговых услуг, и определены группы факторов, влияющих на конъюнктуру рынка инженерно-технических услуг. Показано место Украины в международном обмене инженерно-техническими услугами, определено реальное и потенциальное участие Украины в глобальном рынке инжиниринговых услуг. Даны рекомендации для обеспечения дальнейшего развития инженерно-консультационной деятельности.

**Ключевые слова:** инжиниринг, инженерно-технические услуги, инженерно-консультационная деятельность, инжиниринговая компания, конъюнктура, Украина.

### Yaroshchuk A.O. CONJUNCTURE OF GLOBAL MARKET'S ENGINEERING AND TECHNICAL SERVICES AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF ENGINEERING CENTERS IN UKRAINE

The article is dedicated to the conceptual framework of engineering. Also the scale and dynamics of global market of engineering services is developed together with the groups of factors influencing the conjuncture of engineering and technical services' market.

The article shows the role of Ukraine in the international exchange of engineering and technical services. Due consideration is given to Ukrainian chances to take part in the global market of engineering services. The recommendations are given for the purpose of ensuring further development of engineering and technical activities.

**Keywords:** engineering, engineering and technical services, engineering and technical activities, engineering company, conjuncture, Ukraine.

**Постановка проблеми.** Характерною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства є інтенсифікація глобалізаційних процесів, невід'ємною складовою яких виступає міжнародна торгівля інженерно-технічними послугами. Диференціація сфери менеджменту вимагає постійного поповнення знань управлінської спеціалізації. Разом з тим, виникає зростаюча потреба у фахівцях-аналітиках, що можуть нетрадиційними способами оцінювати існуючі проблеми, знаходячи багато невикористаних резервів для досягнення максимальних результатів у виробничій діяльності.

Для українських підприємств інжиніринг є актуальним питанням, оскільки вітчизняні підприємства вимагають впровадження нових інформаційних технологій для реконструкції управління і проведення виробничої діяльності. Для подальшого технологічного розвитку нашої країни необхідно підняти рівень національного виробництва до рівня міжнародних стандартів. Цього можливо досягти за допомогою впровадження на підприємствах систем комплексної автоматизації, які ґрунтуються на інформаційних технологіях інжинірингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти здійснення інжинірингової діяльності знайшли відображення у працях зарубіжних учених М. Хамера, Дж. Чампі, М. Красса, А. Привалова, М. Робсона, Ф. Уллаха, П. Страссмана, які розглядали особливості надання окремих видів інженерно-технічних послуг. Крім того, вчені С. Каруна [5] та Д. Рибец [4] розглядали закономірності функціонування та кон'юнктури світового ринку інжинірингових послуг. В українській літературі розгляд проблематики інженерно-консультаційних послуг має фрагментарний характер. З-поміж вітчизняних науковців дослідженням ринку інжинірингу займалися О. Відоменко [6], Н. Гординська [7], В. Капильцова [13], Ю. Чубатюк [15], О. Ситник [16], які досліджували проблеми та тенденції розвитку інжинірингових послуг в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дослідження концептуальних засад інжинірингу, аналіз кон'юнктури глобального ринку інжинірингових послуг, розгляд масштабів і динаміки світового ринку інженерно-технічних послуг, а також встановлення місця України в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття інжинірингу виникло в Англії у громадянському будівництві і обмежувалося консультаціями в галузі будівництва доріг, мостів, аеропортів, систем водопостачання. В США після другої світової війни у зв'язку з необхідністю відбудови доріг та аеропортів виникла необхідність у наданні інжинірингових послуг. Крім того, розвитку інжинірингу сприяла діяльність міжнародних організацій, спрямована на технічне сприяння країнам, які розвиваються. Розширення ТНК також зумовлювало необхідність у консультаціях з будівництва, удосконалення виробничих процесів. З другої половини 50-х років ХХ ст. інжиніринг виділився в самостійну галузь міжнародної комерційної діяльності і поєднав у собі технічні консультації з інженерно-будівними роботами [1, с. 128].

У літературі знаходимо багато визначень поняття «інжиніринг». Зокрема, його можна визначити так:

- інжиніринг – (англ. engineering – винахідливість, заняття) є інженерно-консультаційними послугами зі створення підприємств та об'єктів [2, с. 244];

- інжиніринг – це інженерно-консультаційні послуги та роботи дослідницького, проектно-конструкторського, розрахунково-аналітичного характеру, зокрема, з підготовки техніко-економічних обґрунтувань проектів, бізнес-планів, надання рекомендацій щодо управління виробництвом та його організації [3, с. 234].

З розвитком інжинірингу знадобилося систематизувати його види й уніфікувати послуги на міжнародному рівні. У 1981 р. Американське товариство інженерів цивільного будівництва (ASCE) видало «Керівництво з використання послуг інженерів», в якому розглянута практика інженерного консультування, показана процедура вибору інженера (інженерно-консультаційної фірми), подана кваліфікація інжинірингових послуг, яка включає наступні групи [4, с. 86]:

1. Попередні техніко-економічні дослідження. Ці послуги можуть передувати утвердженню проекту і включати аналіз умов і порівняння декількох можливих варіантів, у тому числі вплив об'єкту на довкілля, експлуатаційні витрати, фінансові міркування та очікуваний дохід, як основу для висновків і рекомендацій щодо доцільності спорудження об'єкту.

2. Вивчення планування, тобто створення генеральних планів для довгострокових програм економічного розвитку регіонів і міст, дослідження навколишніх умов.

3. Сприяння в фінансових питаннях, включаючи рекомендації щодо залучення джерел фінансування.

4. Управління будівництвом – застосування методів і прийомів управління і прийняття рішень на різних стадіях будівництва.

5. Інспектування і випробування обладнання і матеріалів на заводах-виробниках, а також випробування матеріалів фірм-підрядників (на місці будівництва) для спорудження об'єкту.

6. Експлуатаційні витрати.

На розвиток ринку інжинірингових послуг впливає три фактори [5]:

1) об'єм державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширити будівництво і ввід нових об'єктів, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;

2) науково-технічний прогрес, результати якого неоднакові в різних країнах, що призводить до необхідності експорту одними країнами консультаційних послуг, проектів з інших країн;

3) наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг.

Реальний обсяг інжинірингових послуг досить складно визначити, оскільки значна їх частина є елементом контрактів на спорудження об'єктів за кордоном, на постачання машино-технічної продукції, ліцензійних угод тощо. Основними експортерами інжинірингових послуг є будівельно-підрядні, промислові і незалежні інженерно-консультаційні компанії розвинених країн світу (США, Німеччина,

Японія, Канада, Франція, Великобританія, Скандинавські країни) [6, с. 66].

Високий попит на технічні послуги з боку країн, що стали на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду та фахівців для такого будівництва, є важливим фактором, що впливає на зростання інжинірингу в сучасних умовах [2, с. 256].

Наявність програм інноваційного розвитку економіки засвідчує підтримку розвитку інжинірингу з боку держави та різних неурядових організацій. Одним із напрямів такої підтримки, зокрема, може бути надання пільг інжиніринговим підприємствам чи суб'єктам господарювання, що впроваджують інноваційні технології [7, с. 15].

Глобальний ринок інжинірингових послуг на сучасному етапі характеризується такими тенденціями [1, с. 257]:

1. Прагнення до зовнішньоекономічної експансії більших ТНК, що використовують надання технічних послуг як один з засобів проникнення в економіку інших країн.

2. Конкуренція, що підсилюється на міжнародному ринку, змушує інжинірингові фірми шукати нові напрямки.

3. Зростає практика використання низьковитратних інжинірингових центрів у країнах, що розвиваються, насамперед в Індії.

4. Інжинірингові фірми стають більшими і глобальнішими за характером своєї діяльності, триває процес поглинання.

5. Виокремлюється певна тенденція до диверсифікованості діяльності за межі традиційних інжинірингових послуг.

Сьогодні ринок інжинірингових послуг є важливою складовою будь-якої розвиненої економіки, при цьому державні замовлення є невід'ємною частиною портфелів всіх великих інжинірингових компаній. За даними Міжнародної асоціації інженерів-консультантів (FIDIC), що об'єднує до 25% інженерів у світі, в 2006 р. світовий обсяг ринку інжинірингових послуг склав більше 260 млрд. дол. На даний момент обсяг світового ринку досяг 530 млрд. дол., за даними IBIS World. За оцінками NASSCOM і Booz & Co., обсяг ринку перевищить трильйон доларів США до 2020 р. [8, с. 7].

Основну частку світового ринку (до 75%) складає будівельний інжиніринг, 5% припадає на консультаційний інжиніринг і 10% – на технологічний інжиніринг.

Інжинірингова компанія – це компанія, що спеціалізується на наданні інжинірингових послуг. Такі компанії користуються статусом формально незалежних, здатні надавати послуги одночасно в декількох областях і залучати до виконання робіт різних постачальників обладнання, різні підрядні фірми [9]. Більшість компаній глобального ринку інжинірингових послуг є вертикально інтегрованими і надають усі види інжинірингових послуг.

Основою технологічної інжинірингової компанії та її ключовим ядром є технічна база, яка включає в себе всю сукупність інтелектуальних, кадрових, організаційних і матеріальних ресурсів. При цьому матеріальні і нематеріальні активи інжинірингової компанії можуть бути як власними, так і залученими на правах користування [8, с. 10]. У рейтингу з 200 найбільших інжинірингових ТНК 65 знаходяться в США, 21 – в Китаї, 11 – в Італії, по 10 – в Великобританії, Австралії та Японії, по 8 – у Канаді, Франції та Іспанії.

При розгляді ТНК за географічною ознакою та їхньою спеціалізацією можна побачити певну закономірність. У таблиці 1 показано залежність спеціалізації інжинірингових ТНК від місця їх базування.

Таблиця 1  
Залежність спеціалізації інжинірингових ТНК від місця їх базування

Регион	Спеціалізація
Північна Америка	Нафтогазова промисловість, будівництво, транспорт
Мексика і Латинська Америка	Аутсорсинг, нафтодобування
Європа	Транспорт, промислове виробництво, нафтогазова промисловість
Близький Схід	Нафтовидобувна промисловість, будівництво
Індія	Офшорний інжиніринг, будівництво
Китай	Урбанізація, будівництво інфраструктури, індустріалізація
Південно-Східна Азія	Індустріалізація першої хвилі, нафта

Джерело: [10, с. 2]

Високими темпами змінюється структура самого інжинірингу: автоматизація і наскрізне виробництво еволюціонують ринки, вибудовуючи новий розподіл праці.

Ключовими тенденціями розвитку світового ринку інжинірингу є [11, с. 4]:

1) автоматизація і дигіталізація максимально можливої кількості процесів;

2) зрощування інжинірингу і виробництва (від прототипування до серійного виробництва);

3) концентрація прибутку в комп'ютерному інжинірингу.

Ринок інжинірингових послуг характеризується зростанням аутсорсингу, що пов'язано в тому числі з можливостями нових розподілень інтелектуальних засобів розробки. Передбачається, що до 2016 р. обсяг ринку аутсорсингу інжинірингових послуг досягне 58,9 млрд. дол. (близько 10% сукупного ринку інжинірингових послуг), в середньому зростання складе 20% на рік, або 78% в період до 2016 р. Велика частина попиту на аутсорсингові інжинірингові рішення створюється в США, які займають 45,4% ринку. США направляє більшу частину інжинірингових послуг на аутсорсинг в такі країни, що розвиваються, – Індію, Китай, і частково в Східну Європу. Найбільший розвиток сектора спостерігається в Південній Кореї – 70% сукупного ринку інжинірингових послуг [12, с. 10].

В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. З'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи, а також виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій [13, с. 191].

Досі в Україні, як і в інших пострадянських країнах, домінуючою формою інжинірингових центрів є внутрішні підрозділи (наприклад, проектні інститути) – in house. Але диференціація ринку буде тільки збільшуватися, тому принципово важливим є поява «форматованих» під міжнародні стандарти проектування інжинірингових центрів, які працюють у різних галузях і з різними географічними рин-

Таблиця 2

**Реальна і потенціальна участь України в глобальному ринку інжинірингових послуг**

Параметр	Поточна ситуація	Потенціал зростання за 5-7 років за умови активної підтримки
Частка світового ринку інжинірингових послуг	Менше 1%	Потенціал виходу в високотехнологічні сегменти
Кількість великих інжинірингових компаній в світових рейтингах	Відсутні	Потенціал отримання декількох великих компаній в хімічній галузі
Кількість оформлених інжинірингових кластерів	Немає	Потенціал створення 2 кластерів
Інжинірингові центри компетенції світового рівня	Не виділені	2-3 центри
Професійні форуми, спільноти та асоціації міжнародного рівня	Не проводяться	1-2 професійних форуми світового рівня в рік по технологічному інжинірингу
Кількість спеціалізованих інженерних шкіл, які входять в світові рейтинги	Не беруть участь	Відкриття магістерських програм в сфері проектного інжинірингу на базі провідних університетів країни, які входять в світові рейтинги

Джерело: [14, с. 36]

ками. При отриманні замовлення буде цінуватися саме цей досвід [14, с. 35].

Хоча останні роки ринок проектних послуг в Україні розвивається, він характеризується наявністю багатьох системних проблем, ключовими з яких є: дефіцит кваліфікованих кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативна база, недосконала система визначення вартості проектних робіт, корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації, низький рівень автоматизації проектних робіт [15].

Стимулювання розвитку вітчизняного ринку інженерно-консультаційних послуг пов'язане з необхідністю зменшити залежність української економіки від іноземних експертів та знизити витрати на іноземних високооплачуваних спеціалістів. У таблиці 2 проаналізовано, як Україна бере участь і як потенційно може брати участь у глобальному ринку інжинірингових послуг.

Для України питання підвищення конкурентоспроможності інноваційних підприємств на світовому ринку стоїть дуже гостро. Країна на даний момент фактично є активним постачальником технологій та інтелекту на світовий ринок. Проте незаперечним фактом є і те, що такі поставки Україні як правило здійснюються безоплатно, найчастіше у вигляді відпливу умів. А якщо розглядати ситуацію в цілому, то Україна від такого експорту технологій зазнає збитків, тому що перш за все держава несе витрати на навчання фахівців, які потім емігрують в розвинені країни, а Україна імпортує технології, створені її ж громадянами, що також є для неї збитком [16, с. 115].

Для забезпечення подальшого розвитку інженерно-консультаційної діяльності в Україні слід запровадити наступні основні організаційно-економічні заходи [14, с. 36]:

- створення інжинірингових центрів компетенції світового рівня, що дасть змогу зменшити залежність України від іноземних експертів;
- проведення професійних форумів міжнародного рівня;
- адаптування ноу-хау до специфічних умов України саме місцевими інжиніринговими компаніями;
- формування системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері інжинірингу та забезпечення вільного доступу до професійної літератури;
- регулювання нормативно-правової бази;
- підвищення якості інжинірингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості.

**Висновки з даного дослідження.** Інжиніринг є важливим методом підвищення ефективності вкладеного в об'єкт капіталу. Його вважають формою експорту послуг (передача знань, технології і досвіду) із країни-виробника до країни-замовника. Встановлено, що на кон'юнктуру ринку інженерно-консультаційних послуг впливають наступні чинники: об'єм державних і приватних інвестицій, науково-технічний прогрес та наявність вільного капіталу. Щорічні темпи росту ринку складають 3,5-4%. Ключовими тенденціями розвитку інжинірингу є автоматизація максимально можливої кількості процесів, зрощування інжинірингу і виробництва та концентрація прибутку в комп'ютерному інжинірингу. В системі інжинірингових послуг України головна роль належить проектуванню. Реальна участь України в глобальному ринку інжинірингових послуг є незначною, втім у перспективі 5-7 років можна створити декілька потужних інжинірингових центрів світового рівня.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Світовий ринок послуг : [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
2. Заблоцька Р.О. Кон'юнктура світового ринку послуг : [навч. посіб.] / Р.О. Заблоцька. – К. : Київський університет, 2011. – 304 с.
3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
4. Рыбец Д.В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке / В.Д. Рыбец // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 8. – С. 84-95.
5. Каруна С.Н. Мировая экономика : [учеб. пособ.] / С.Н. Каруна, С.В. Шаповникова, Е.В. Лавренова. – Воронеж : Воронежский государственный технический университет. – 2005. – 218 с.
6. Відоменко О.І. Ціноутворення. Навчально-методичний комплекс / О.І. Відоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5216/1/cinoytv.pdf>.
7. Городинська Н.А. Чинники формування та розвитку інжинірингової діяльності машинобудівельних підприємств / Н.А. Городинська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 763. – С. 9-16.
8. Концепция технологических инжиниринговых компаний // Фонд инфраструктурных и образовательных программ. – М. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnano.com/upload/images/infrastructure/ФИОП\\_РОСНАНО\\_Концепция\\_ТИК\\_2013.pdf](http://www.rusnano.com/upload/images/infrastructure/ФИОП_РОСНАНО_Концепция_ТИК_2013.pdf).
9. Инжиниринговая компания // Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/glossary/Инжиниринговая%20компания>.
10. Потенциал России на глобальном рынке инжиниринговых услуг: Материалы к освещению вопроса развития инжиниринговых

- центров в России // Центр стратегических разработок «Северо-Запад». – 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа : [http://www.csr-nw.ru/upload/file\\_category\\_1276.pdf](http://www.csr-nw.ru/upload/file_category_1276.pdf) .
11. Внешние условия и контекст развития инжиниринговых центров на рынке сложных технических систем // Центр стратегических разработок «Северо-Запад». – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.eltech.com/sites/default/files/uploads/centr\\_strategicheskikh\\_razrabotok\\_severo-zapad.pdf](http://www.eltech.com/sites/default/files/uploads/centr_strategicheskikh_razrabotok_severo-zapad.pdf).
  12. Дорофеев К. Высокотехнологичный компьютерный инжиниринг: обзор рынков и технологий / К.В. Дорофеев – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – 110 с.
  13. Капильцова В.В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні / В.В. Капильцова, Т.Г. Курган // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 189–193.
  14. Ярошук А.О. Україна в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами / А.О. Ярошук // Управління економічними процесами у світовій та національній економіці : зб. тез наук. робіт. – К. : Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. – 144 с.
  15. Чубатюк Ю.В. Проблеми та перспективи розвитку інжинірингу в Україні / Ю.В. Чубатюк, І.В. Некіпелова // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2010. – № 11. – С. 29–35.
  16. Ситник О.Б. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі / О.Б.Ситник // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 4(24). – С. 104–116.



## СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.001.36

**Тищенко В.Ф.**  
докторант*Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

### ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Стаття присвячена обґрунтуванню цільових показників, які сприяють підвищенню рівня розвитку економіки знань за рахунок використання потенціалу публічно-приватного партнерства (ПППП) в регіонах України. Вони є орієнтирами для визначення пріоритетів державної підтримки економіки знань за допомогою ПППП, здійснюють суттєвий вплив на економіку знань і можуть слугувати основою для прийняття управлінських рішень щодо вибору напрямів її зростання.

**Ключові слова:** інформаційно-комунікаційні технології, економіка знань, публічно-приватне партнерство, державна підтримка.

#### **Тищенко В.Ф. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

Статья посвящена обоснованию целевых показателей, которые способствуют повышению уровня развития экономики знаний за счет использования потенциала публично-частного партнерства (ПППП) в регионах Украины. Они являются ориентирами для определения приоритетов государственной поддержки экономики знаний с помощью ПППП, оказывают существенное влияние на экономику знаний и могут служить основой для принятия управленческих решений по выбору направлений ее роста.

**Ключевые слова:** информационно-коммуникационные технологии, экономика знаний, публично-частное партнерство, государственная поддержка.

#### **Tyshchenko V.F. DETERMINATION THE PRIORITIES OF STATE SUPPORT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY**

The article is devoted to the justification of targets that promote increase the level of the knowledge economy development by using the potential of public-private partnerships in regions of Ukraine. They are reference points to determine the priorities of the state support for the knowledge economy through potential of public-private partnerships. They have a significant impact on the knowledge economy and serve as a basis for making management decisions on the choice of directions of its growth.

**Keywords:** information and communication technology, information market, knowledge economy, information, telecommunications.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан економічних процесів у світі, особливо в Україні, характеризується нестабільністю та пошуком нових парадигм розвитку економічних відносин і суспільства в цілому. Одним із таких напрямів стала концепція економіки знань, яка виступає важливим теоретико-методологічним та науково-практичним підґрунтям політики економічного зростання багатьох країн. Запровадження в Україні економіки знань характеризується інтенсифікацією процесів, пов'язаних з інформацією і знаннями, що, у свою чергу, є похідним від рівня доступності й якості освіти, інформації й комунікацій, інноваційних досягнень економіки. У державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити усі ці перетворення, необхідні для реформування країни у напрямі розбудови економіки знань, тоді як публічно-приватне партнерство відкриває доступ до альтернативних приватних джерел капіталу, дозволяючи реалізувати важливі та термінові проекти, які в іншому випадку були б неможливі. Потенціал публічно-приватного партнерства, його можливості зумовлюють послідовність, глибину і логіку модернізації суспільства в напрямку розбудови економіки знань, ефективність заходів щодо створення умов для формування інноваційного та конкурентоспроможного бізнесу. Отже, динамічне становлення та розвиток економіки знань у поєднанні з потенціалом публічно-приватного партнерства є як ніколи актуальним питанням для України, що і обумовило тематику даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи багатоплановість проблем розвитку економіки

знань, її взаємозв'язок з деякими аспектами функціонування інституту публічно-приватного партнерства на різних рівнях економічної системи, окремі питання цієї тематики вивчалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими різних шкіл та напрямів. Так, основи економіки знань, особливості та передумови її виникнення висвітлені у працях таких відомих закордонних вчених, як Д. Белл [1], Ф. Махлуп [2], М. Портер [3], Й. Шумпетер [4], В. Геєць [5], Л. Федулова [6], які розглядали економіку знань як один з секторів економіки.

Вагомий внесок у дослідження особливостей формування інституційного середовища й впровадження інституту публічно-приватного партнерства зробили відомі вчені-економісти і фахівці сфери державного управління І. Запатріна [7], П. Шилепницький [8], А. Павлюк [9], О. Пільтай [10] та ін.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих учених, слід зазначити що, незважаючи на певну методологічну розробленість проблеми становлення та розвитку економіки знань з урахуванням особливостей формування інституту публічно-приватного партнерства науковцями різних напрямів та шкіл, багато аспектів даного явища залишаються малодослідженими і потребують подальшої розробки. Одним із таких аспектів і є визначення напрямів державної підтримки економіки знань за допомогою потенціалу публічно-приватного партнерства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Обґрунтування системи цільових показників, що

можуть слугувати орієнтиром при визначенні напрямів державної підтримки економіки знань за допомогою потенціалу публічно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Задля обґрунтування системи цільових показників, які сприяють підвищенню рівня розвитку економіки знань за рахунок використання потенціалу публічно-приватного партнерства, пропонується скористатися методом канонічних кореляцій, який дозволяє встановити зв'язок між двома групами величин ознак, дає можливість скоротити обсяг вихідної інформації за рахунок відсіювання незначних чинників, які мало впливають на залежні змінні. Послідовність проведення цього аналізу наведено на рис. 1. Зауважимо, що розрахунок проводився лише для двох квадрантів матриці можливостей «Рівень розвитку економіки знань (РРЕЗ) – Потенціал публічно-приватного партнерства (ПППП)» – першого та четвертого. Значення часткових та інтегральних показників для РРЕЗ та ПППП, а також розподіл регіонів України за квадрантами матриці «РРЕЗ – ПППП» проведено раніше і представлено у роботі [11].

Даний вибір обумовлений тим, що у четвертому квадранті матриці знаходяться найбільш представницька група регіонів (60% усієї сукупності). Для них характерні низький рівень розвитку економіки знань та низький потенціал ПППП.

В умовах пошуку шляхів подолання явищ соціально-економічної кризи в країні особливої уваги заслуговують саме регіони цієї групи. Вони стають найбільш імовірними об'єктами уваги для державних органів влади, оскільки, по-перше, вони мають найбільшу потребу в інвестиціях, а по-друге, через сформовані економічні умови, їх значно більше. У нинішніх умовах не завжди можлива їх повна «реабілітація». Необхідні системні, по суті, механізми, здатні одночасно впливати на ситуацію і в економіці, і в соціальній сфері конкретних територій. Причому підтримка останніх повинна носити обов'язково індивідуальний (за цілями, формами і методами) характер. Одним із таких механізмів і може стати публічно-приватне партнерство.

Перший квадрант матриці представлено потенційними регіонами-лідерами, економічно успішними



Рис. 1. Послідовність виявлення зв'язків між інтегральними і частковими показниками ЕЗ та потенціалу ППП

Запропоновано автором

регіонами, які проводять активну соціально-економічну політику, нарощують свою дохідну базу. Їм необхідно не тільки втримати свої позиції, а й зміцнити їх завдяки консолідації зусиль держави, бізнесу і суспільства, що втілено у потенціалі публічно-приватного партнерства.

Слід зазначити, що значні розбіжності в параметрах розвитку регіонів України ускладнюють виявлення особливостей обраних характеристик, тому апробацію доцільно проводити не окремо для кожного року, а використовувати вихідний масив даних за 13 років (2001–2013 рр.) як одну матрицю.

На першому етапі дослідження у якості результативних ознак визначено інтегральні показники, що характеризують рівень розвитку економіки знань  $\{y\}$  за складовими інновації, освіта та ІКТ, а елементарними ознаками  $\{x\}$  виступають інтегральні показники оцінки ПППП за складовими (табл. 1), інтегральні значення яких були отримані раніше та представлені у роботі [11].

Моделі систем складних ознак отримуємо за допомогою канонічного аналізу, використавши пакет прикладних програм Statistica 6.0. Результати аналізу для першого квадранта матриці представлено у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} r_{u_1v_1} = 0,92, p = 0,000 \\ U_1 = -0,07697735y_1 - 0,0853838y_2 - 0,0795125y_3 + 0,185894y_4 \\ \quad + 0,230246y_5 + 0,787895y_6 \\ V_1 = 0,968188x_1 + 0,0818623x_2 \end{cases}, (1)$$

де  $U_1$  – рівень розвитку економіки знань;

$V_1$  – потенціал публічно-приватного партнерства.

На підставі аналізу обчисленої моделі за період 2001–2013 рр. можна зробити висновок, що РРЕЗ усталено визначається показниками ПППП. Структуру утворює пара  $y_6-x_1$ , тобто потенціал використання ІКТ в суспільстві залежить від рівня виробничого потенціалу в регіоні. Стрімке впровадження та активний розвиток ІКТ сьогодні виступає джерелом зростання як окремої економіки країни, так і її регіонів. Тож цілком зрозуміло, що будь-які зрушення у змінах рівня виробничого потенціалу будуть здійснювати позитивний чи негативний вплив на таку складову економіки знань, як ІКТ.

Результати аналізу для четвертого квадранта матриці представлено у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} r_{u_1v_1} = 0,65, p = 0,000 \\ U_1 = -0,26303y_1 - 0,38008y_2 + 0,135273y_3 + 0,247962y_4 \\ \quad - 0,315134y_5 + 0,642074y_6 \\ V_1 = -0,899034x_1 - 0,234898x_2 \end{cases}, (2)$$

де  $U_1$  – рівень розвитку економіки знань;

$V_1$  – потенціал публічно-приватного партнерства.

В цьому випадку структуру утворює також пара

$y_6-x_1$ . Звідси слідує, що для регіонів з потенційно критичними РРЕЗ та ПППП основну увагу органів влади слід зосередити на підтримці розвитку інформаційної складової економіки знань. Таку підтримку можна здійснити, зокрема, зміною у рівнях виробничого потенціалу ППП.

Таким чином, проведений із застосуванням метода канонічних кореляцій аналіз виявив, що для регіонів, які потрапили до першого та четвертого квадрантів матриці можливостей «РРЕЗ – ПППП», характерна однакова залежність 1-го рівня: для підтримки й розвитку економіки знань необхідно в першу чергу приділити увагу складовій ІКТ (результуючий показник) за рахунок позитивного впливу на неї виробничого потенціалу публічно-приватного партнерства. Тому ці показники було визначено як цільові, тобто ті, якими необхідно управляти з метою вибору напрямів підвищення рівня розвитку економіки знань за рахунок використання потенціалу ППП.

Масив часткових показників, на підставі якого будуть проводитись подальші розрахунки, наведено у таблиці 2.

Результати аналізу для першого квадранта матриці представлено у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} r_{u_2v_2} = 0,97, p = 0,000 \\ U_2 = -0,0382603y_1 - 0,410884y_2 - 0,41448y_3 - 0,00951833y_4 \\ \quad - 0,174006y_5 + 0,341154y_6 - 0,349696y_7 + 0,218154y_8 \\ V_2 = -0,471801x_1 - 0,142901x_2 + 0,570435x_3 - 0,372635x_4 - 0,0302369x_5 \\ \quad - 0,0704848x_6 + 0,0164052x_7 + 0,0443774x_8 + 0,240069x_9 - 0,0497417x_{10} \end{cases}, (3)$$

де  $U_2$  – рівень розвитку економіки знань в розрізі інтегрального показника, що характеризує потенціал використання ІКТ в суспільстві;

$V_2$  – потенціал публічно-приватного партнерства, в розрізі інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу.

В цьому випадку структуру утворює пара  $y_3-x_3$ . Тобто так звана «система миттєвих повідомлень» (особливо із використанням Інтернет-ресурсу) здійснює суттєвий вплив на формування інтегрального показника, що характеризує потенціал використання ІКТ в суспільстві, який, в свою чергу, залежить від обсягів реалізованих послуг у цій сфері. Звідси випливає, що, нарощуючи обсяги реалізованих послуг, можна впливати на потенціал використання ІКТ, тим самим стимулюючи розвиток економіки знань.

Результати аналізу для четвертого квадранта матриці представлено у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} r_{u_1v_1} = 0,94, p = 0,000 \\ U_1 = -0,0382603y_1 - 0,410884y_2 - 0,41448y_3 - 0,00951833y_4 \\ \quad - 0,174006y_5 + 0,341154y_6 - 0,349696y_7 + 0,218154y_8 \\ V_1 = -0,0185665x_1 + 0,0919981x_2 + 0,0806657x_3 + 0,00826647x_4 + 0,082964x_5 \\ \quad - 0,0848729x_6 - 0,0527504x_7 + 0,0122882x_8 - 1,05537x_9 - 0,00318483x_{10} \end{cases}, (4)$$

Таблиця 1

Зміст змодельованих систем складних ознак, що характеризують рівень РРЕЗ та ПППП (1-й рівень – інтегральні показники)

Ознаки, що характеризують РРЕЗ (складні ознаки U)		Ознаки, що характеризують ПППП (складні ознаки V)	
$Y_1$	Інтегральний показник, що характеризує науково-технічну діяльність	$X_1$	Інтегральний показник, що характеризує рівень виробничого потенціалу
$Y_2$	Інтегральний показник, що характеризує інноваційну діяльність	$X_2$	Інтегральний показник, що характеризує інвестиційно-фінансовий потенціал
$Y_3$	Інтегральний показник, що характеризує рівень вищої освіти		
$Y_4$	Інтегральний показник, що характеризує рівень загальної освіти		
$Y_5$	Інтегральний показник, що характеризує потенціал виробництва в галузі ІКТ		
$Y_6$	Інтегральний показник, що характеризує потенціал використання ІКТ в суспільстві		

Таблиця 2

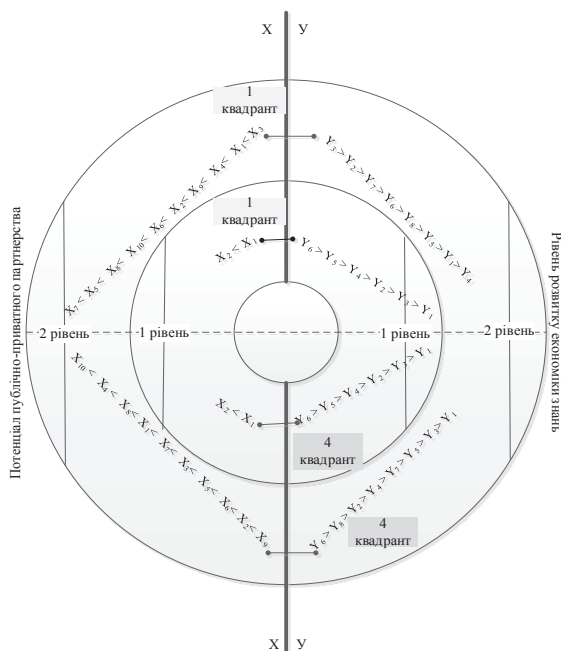
**Зміст змодельованих систем складних ознак, що характеризують РРЕЗ та ПППП  
(в розрізі часткових показників)**

Ознаки, що характеризують РРЕЗ – в розрізі інтегрального показника, що характеризує потенціал використання ІКТ в суспільстві (складні ознаки U)		Ознаки, що характеризують ПППП, в розрізі інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу (складні ознаки V)	
$Y_1$	Відправлення газет і журналів	$X_1$	Підприємницька активність регіону, виражена кількістю суб'єктів господарювання в регіоні
$Y_2$	Відправлення листів	$X_2$	Масштаби виробничої діяльності, виражені обсягом реалізованої продукції
$Y_3$	Відправлення телеграм	$X_3$	Масштаби діяльності у сфері послуг, виражені обсягом реалізованих послуг
$Y_4$	Відправлення посилок	$X_4$	Концентрація суб'єктів кредитного сектору, виміряна кількістю банківських установ
$Y_5$	Міжміські телефонні переговори	$X_5$	Рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності в регіоні, виражений коефіцієнтом покриття експортом імпорту
$Y_6$	Абоненти мобільного зв'язку	$X_6$	Рівень розвитку невиробничого споживання, виміряний індексом споживчих цін
$Y_7$	Абоненти кабельного телебачення	$X_7$	Рівень економічної активності населення, виміряний кількістю економічно активного населення у віці 15–70 років
$Y_8$	Абоненти мережі Інтернет	$X_8$	Рівень використання наявної робочої сили, виміряний навантаженням на одне вільне робоче місце
		$X_9$	Рівень економічного та соціального розвитку регіону, виражений валовим регіональним продуктом
		$X_{10}$	Ефективність діяльності підприємств, виражена рентабельністю операційної діяльності підприємств

де  $U_2$  – рівень розвитку економіки знань в розрізі інтегрального показника, що характеризує потенціал використання ІКТ в суспільстві;

$V_2$  – потенціал публічно-приватного партнерства, в розрізі інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу.

Аналіз виявив, що регіонам, які потрапили до четвертого квадранту матриці, задля збільшення значень інтегрального показника, що характеризує рівень використання ІКТ в суспільстві в першу чергу належну увагу необхідно приділити відносно новим інформаційним технологіям – мобільному зв'язку та Інтернет-ресурсам.



**Рис. 2. Пріоритети державної підтримки відповідно до рейтингу взаємозв'язку між складовими ЕЗ та ПППП**

*Розраховано автором*

Згідно з отриманими рейтингами показників за силою впливу на перші канонічні змінні складових РРЕЗ та ПППП, можна визначити механізм взаємозв'язку між показниками в розрізі двох рівнів – інтегрального та часткових показників (рис. 2).

**Висновки з даного дослідження.** Отримані результати свідчать про те, що в якості цільових орієнтирів державної підтримки економіки знань згідно з рейтингом сили впливу інтегральних показників (1-й рівень) у I та IV квадрантах матриці можливостей «РРЕЗ – ПППП» обрано виробничий потенціал в регіоні та потенціал використання ІКТ в суспільстві. Отриманий результат цілком очікуваний, оскільки ІКТ широко використовуються в економіці, що дає можливість суттєво покращити її соціально-економічне становище, а також сприяє забезпеченню стабільного економічного зростання. Все це передбачає необхідність більш інтенсивної і якісної інформаційної взаємодії держави, домогосподарств і господарюючих суб'єктів, тобто основних представників публічного та приватного секторів економіки. Отже, можна стверджувати, що задля розвитку економіки знань в країні необхідно в першу чергу стимулювати нарощення потенціалу використання ІКТ в суспільстві. Одним з інструментів, здатних впливати на цей процес, є ПППП, особливо така його складова, як виробничий потенціал в регіоні.

На 2-му рівні дослідження (рівень часткових показників) – для регіонів I квадранту матриці можливостей «РРЕЗ – ПППП», згідно з отриманим рейтингом, взаємозв'язок між складовими «РРЕЗ» та «ПППП» формується перш за все за рахунок лінійно зв'язаних між собою інтегральних показників, які характеризують потенціал використання ІКТ в суспільстві та виробничий потенціал в регіоні. В свою чергу, взаємозв'язки між цими інтегральними показниками обумовлені впливом масштабів діяльності у сфері послуг ( $X_3$ ) на обсяг наданих послуг у системі миттєвих повідомлень ( $Y_3$ ) – особливо використанням телеграм, в тому числі і завдяки Інтернет-ресурсу. Це цілком закономірно, оскільки сьогодні спостерігається бурхливе зростання глобальної інформацій-

ної мережі Інтернет, підвищення рівня комп'ютерної грамотності широких верств населення, повсюдне поширення новітніх доступних засобів зв'язку, телекомунікації, комп'ютерної техніки, а також активне поширення високоефективних методів обміну інформацією через електронні мережі глобального охоплення. Підприємства I квадранту матриці – це підприємства-лідери, рівень виробничого потенціалу в яких знаходиться на достатньо високому рівні, тому для втримання своїх позицій їм необхідно нарощувати діяльність у сфері послуг, в тому числі і інформаційних.

На 2-му рівні дослідження (рівень часткових показників) – для регіонів IV квадранту матриці показувалися «РРЕЗ – ПППП», згідно з отриманим рейтингом, взаємозв'язок між інтегральними показниками «РРЕЗ» та «ПППП» обумовлений кількістю абонентів мобільного зв'язку ( $Y_6$ ) та рівнем соціально-економічного розвитку ( $X_9$ ). Це саме ті цільові показники, яким необхідно приділити належну увагу з боку держави та місцевих органів влади задля виходу регіонів з кризового квадранту та забезпечення їх переходу на більш високий рівень. Становлення економіки знань викликає глибокі зміни в технічному базисі, розвитку системи зв'язку та інформатизації, впровадженню сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери, інтеграції у всесвітній інформаційний простір. Телекомунікація в поєднанні зі зберіганням і переробкою інформації перетворюється у всеохоплюючу галузь народного господарства, характеризуючи ритм усього життя суспільства.

Отже, для розвитку економіки знань та стимулювання її зростання у регіонах IV квадранту матриці необхідно застосувати механізми публічно-приватного партнерства, що дозволить стабілізувати рівень соціально-економічного розвитку, який, в свою чергу, здійснить позитивний вплив на складову ІКТ економіки знань, зрушуючи тим самим регіони в напрямку їх переходу на більш високий рівень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия / Д. Белл. – М. : Академия. – 2004. – 788 с.
2. Махлуп Ф. Культурное преобразование в изучении и информации / Ф. Махлуп, У. Мансфильд // Междунар. форум по информации, 2004. – Т. 29. – № 1. – С. 9–36.
3. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М. : Вильямс, 2002. – 495 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й.А.Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
5. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України, 2004. – № 4. – С. 4–14.
6. Федуллова Л.І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л.І. Федуллова, Т.М. Корнєєва // Актуальні проблеми економіки, 2010. – № 4. – С. 73–86
7. Запатрина І.В. Перспективы использования механизмов публично-частного партнерства для развития инфраструктуры в Украине / И.В. Запатрина // Науковий журнал «Демографія та соціальна економіка». – К. : НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – 2012. – № 1(17). – С. 94–102.
8. Шилепницький П. І. Особливості впровадження проектів державно-приватного партнерства. Уроки для України / П.І. Шилепницький // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – С. 1014–1017.
9. Павлюк А.П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної активності в Україні / А.П. Павлюк, Д.В. Ляпин // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3(24). – С. 38–45.
10. Пильтяй О.В. Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства / О.В. Пильтяй // Науковий журнал «Демографія та соціальна економіка». – К. : НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – 2012. – № 1(17). – С. 165–176.
11. Тищенко В. Оцінка нерівномірності розвитку регіонів України за рівнем потенціалу публічно-приватного партнерства / В. Тищенко, О. Омельченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10. – Ч. 4. – С. 121–128.

УДК 338;439.5:631.147

**Христенко О.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств  
Миколаївського національного аграрного університету***ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

У статті розкриті економічні передумови глобальних трансформацій і кон'юнктурні зміни міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції. Виявлено особливості розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції і досліджена його кон'юнктура. Зроблено висновки щодо важливості створення умов для функціонування в Україні аграрних ринків, інтегрованих в міжнародні.

**Ключові слова:** глобальні ринки, кон'юнктура, органічне агропродовольство, пропозиція і попит, ринок органічної агропродовольчої продукції.

**Христенко О.А. ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКОВ ОРГАНИЧЕСКОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**

В статье раскрыты экономические предпосылки глобальных трансформаций и конъюнктурные изменения международных рынков органической агропродовольственной продукции. Выявлены особенности развития рынка органической агропродовольственной продукции и исследована его конъюнктура. Сделаны выводы относительно важности создания условий для функционирования в Украине аграрных рынков, интегрированных в международные.

**Ключевые слова:** глобальные рынки, конъюнктура, органическое агропроизводство, предложение и спрос, рынок органической агропродовольственной продукции.

**Hristenko O.A. THE TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL ORGANIC AGROFOOD MARKETS: THE PROSPECTS FOR UKRAINE**

The article reveals the economic and social prerequisites of global transformations and market changes in international markets for organic agricultural food. Given the processes taking place in the world markets, the imperfections of institutional support of the Ukrainian market is highlighted. The conclusions regarding the importance of creating conditions for operation of agricultural markets integrated into international ones in Ukraine were drawn.

**Keywords:** global markets, environment, organic agricultural production, supply and demand, the market of organic agri-food products.

**Постановка проблеми.** З популяризацією парадигми сталого розвитку та у зв'язку із глобальними викликами сьогодення питання продовольчої безпеки і пошуки нових методів ведення сільського господарства привели до виникнення методу органічного виробництва, що, в свою чергу, спричинило появу органічних ринків, які згодом набрали глобального характеру.

Глобалізація агропродовольчих ринків і вплив зовнішнього конкурентного середовища стають визначальними для національних суб'єктів господарювання, а глобальна взаємозалежність і компліментарність всіх секторів національних економік трансформуює суспільно-політичні, організаційно-економічні, інформаційно-технологічні, еколого-ресурсні умови розвитку країн. Головними детермінантами успіху в умовах глобального розвитку стає структурна перебудова зовнішньоекономічного потенціалу зі стратегічної орієнтацією на експорт конкурентоспроможної агропродовольчої продукції. Важливою потенційною статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора є органічна агропродовольча продукція рослинництва і тваринництва [1]. Ці особливості зумовили вибір теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Впливу глобалізації економіки на структуру і трансформацію ринкових відносин, визначення перспектив і напрямів адаптації України до цих процесів присвячені роботи таких вчених, як В. Андрійчук, У. Бек, О. Білорус, В. Власов, Д. Лукьяненко, С. Майстро, Ю. Пахомов, П. Саблук, С. Соколенко, Д. Хелд, О. Яценко та ін. Різноманітні дослідження проблеми поширення методу органічного агропродовольства присвячені праці таких вчених, як С. Антоненко та А.

Подолинський. Питання економічної ефективності господарської діяльності у сфері органічного виробництва висвітлені в наукових роботах О. Дудара, Ю. Завадської, О. Хомаківської, Б. Шувары та ін. Аспекти становлення ринку органічної агропродовольчої продукції розглянуті Є. Бойко, О. Козловою, А. Мазуровою, О. Рудницькою та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Теоретичне і практичне обґрунтування трансформацій міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції з метою визначення перспектив для України. Об'єктом дослідження є процес функціонування суб'єктів американського та європейського органічних агропродовольчих ринків і адаптації національних аграрних товаровиробників до умов глобалізованої світової економіки. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних аспектів формування та розвитку органічного агропродовольчого ринку та розробка механізмів адаптації суб'єктів господарювання до умов глобальної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними Міжнародної федерації органічного руху, світовий ринок органічних продуктів складає 63 млрд. дол. США. Починаючи з 2002 р. по 2011 р. ринок зріс на 170%, це близько 19% зростання кожного року, і дана тенденція продовжуватиметься, за прогнозами експертів. З 2013 по 2019 р. він буде складати близько 188 млрд. дол. США, зростання складе 15,5% [3]. На органічне виробництво нині у світі припадає близько 38 млн. га земель, найбільша частка яких зосереджена в Австралії – 12 млн. га, Аргентині – 3,5 млн. га та США – 2,2 млн. га, це 2–3% від земель, які використовуються для ведення сільського господарства. Більше 1,8 млн. виробни-

ків використовують метод органічного виробництва, зокрема, 34% з них зосереджені в Азії, 30% – в Африці та 19% – в Європі. Близько 80% виробників знаходяться в країнах, що розвиваються. Найбільшими ринками органічної продукції є США (44%) та Європа (41%).

Органічне виробництво, за даним МФОАР, відбувається в 164 країнах, в яких 37,5 млн. га було оброблено органічним методом. Австралія, Аргентина та Америка – країни, на які припадає найбільша частка органічної землі, в той час як Фолклендські острови (35,9%), Ліхтенштейн (27,3%) і Австрія (19,7%) лідирують за кількістю частки земель, які знаходяться під органічним виробництвом. Третина всіх органічних сільгоспугідь знаходиться в Океанії (12,2 млн. га), 10,6 млн. га в Європі, 8,4 млн. га в Латинській Америці і 2,8 млн. га в Азії [6].

Швидке зростання світового органічного продовольчого ринку пов'язане перш за все зі зміною ставлення населення до продуктів харчування, власного здоров'я, занепокоєння станом навколишнього середовища та природи в цілому. Споживчі вподобання можна розглядати у розрізі таких регіонів, як США, Європа, скандинавські країни. Згідно дослідження ринку органічної продукції в Великобританії, можна зробити ряд висновків: молодь (молодші 28 років) з кожним роком купує все більше продукції органічного виробництва, однак даний відсоток є все ще незначним – 16%, в той час як пенсіонери, які становлять найбільшу частину покупців органічної продукції, складають 48,6% покупок (рис. 1).



**Рис. 1. Топ-9 причин, якими керуються жителі Великобританії при покупці органічних продуктів**

\*Під основними причинами розуміється обрання респондентами декількох варіантів відповіді

За останніми оцінками фахівців фонду Pro Loomi, популярність органічних продуктів харчування серед фінів продовжує активно рости. У минулому році від продажу органічних продуктів було отримано 202 млн. євро прибутку, що на цілих 24% вище минулорічного показника. Найпопулярнішим екологічним продуктом серед фінів є молоко, адже на рідкі молочні продукти припадає майже 1/5 частина загального обсягу продажів. Частка овочів і фруктів в загальній сумі прибутку в даному секторі економіки приблизно однакова і становить 19%. Ще 10% припадає на свіжу випічку і кондитерські вироби. Найбільше шанувальників органічних продуктів живе в столичному регіоні. Продажі органічної продукції ростуть дуже швидкими для продовольчого ринку темпами: середній показник присутності подібних продуктів у щоденному споживчому кошику перевищує 5%. Завдяки цій позитивній тенденції частка ринку органічної продукції зростає на 1,6% [7].

Попит на органічну продукцію формується за рахунок переходу споживачів на свідомий рівень

споживання товарів. Для Американського регіону характерними є ТОП-10 причин, чому споживачі надають перевагу саме органічному продовольству, серед яких: 1) відсутність будь-якої хімічної обробки; 2) наявність більшої кількості поживних речовин; 3) кращий смак; 4) Без ГМО; 5) відсутність гормонів, антибіотиків та інших хімічних речовин в товарах тваринного походження; 6) збереження екосистеми; 7) скорочення забруднення навколишнього середовища, захист води та ґрунтів від хімікатів; 8) збереження сільськогосподарської різноманітності; 9) підтримання фермерства; 10) здорова їжа – здорові діти – здорове майбутнє [8].

Усі подані причини та тенденції є характерними для усіх країн, виходячи з того, що американський та європейський ринки є найбільш розвинутими, то саме вони ідентифікують головні тенденції розвитку ринків в інших країнах. Причини вибору на користь органічних продуктів пов'язані не тільки із більш етичним ставленням до тварин, відсутності ГМО, а й з наявністю платоспроможного населення.

Світовий ринок органічних продуктів харчування та напоїв стрімко зростає, викликано це істотними нововведенням в області дизайну продукції, розробки, упаковки і технологій. Органічні продукти, які можуть бути визначені як продукція, що вироблена без використання синтетичних хімічних речовин, є привабливою для багатьох споживачів. Для споживачів даної продукції дуже важливе значення має якість продуктів харчування, вони занепокоєні питанням забезпечення екологічної стійкості і благополуччя тварин.

У дослідженні основна увага відводиться трансформації міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції з метою визначення перспективи для України. Так, в Північній Америці під органічне виробництво відведено 3 млн. га землі. Свою діяльність тут здійснюють 16500 виробників, 80% яких зосереджені в США. Ринок Америки є дещо відмінним від інших регіонів, оскільки асортимент продуктів є більш насиченим, що пов'язано з наявністю платоспроможного попиту та з популяризацією і переходом певної частини населення на рослинну дієту/спосіб харчування. Продажі в США з кожним роком зростають, пов'язано це з тим, що все більше і більше різноманітних продуктів продовольства є доступними для купівлі. Першочергово глобальний попит почав орієнтуватись на органічну продукцію рослинництва, таку як овочі та фрукти, проте поступово споживчі вподобання поширились на такі групи товарів, як м'ясо, молочні продукти та хлібобулочні вироби [4].

Одним з найперших регіонів, в якому відбулося зародження ринку органічної продукції, а нині він другий за обсягом, є ринок органічної продукції Європи. Під органічне виробництво в європейських країнах припадає близько 11,2 млн. га землі. Більш ніж 320 тис. виробників діють в даному регіоні. Розмір ринку органічної продовольчої продукції складає близько 23 млрд. євро. В ТОП-5 європейських країн, які мають найбільшу площу земель, відведених під органічне виробництво, потрапили Іспанія, Італія, Німеччина, Франція та Польща.

Необхідно відзначити, що Німеччина залишається найбільшим ринком органічної продукції в Європі з місткістю ринку 7 млн. євро (2012 р.), на другому місці Франція – 4 млн. євро. Швейцарія є найбільшим споживачем органічної продукції з розрахунку на одну людину. Одна людина витрачає в Швейцарії близько 189 євро на органічні про-

дукти, коли в Німеччині – всього 86 євро. На європейському ринку домінують такі органічні товари, як фрукти та овочі, головними споживачами яких є Італія, Ірландія, Норвегія, Швеція, Німеччина. Високі продажі м'яса та м'ясних продуктів є характерними для таких країн, як Бельгія, Нідерланди, Франція, в Фінляндії вони становлять близько 10% ринкової частки. В цілому станом на 2012 р. в Європі налічується більше 320 тис. виробників (ЄС – 250 тис.) найбільша кількість яких знаходиться в Туреччині, Італії та Іспанії. Починаючи з 2003 р. ринок органічної продукції зріс майже вдвічі – до 22,8 млрд. євро.

Важливе значення у дослідженні відводиться регулюванню ринку органічної продукції, що набуває, з одного боку, вивченню передового світового досвіду, який може бути адаптований до вітчизняних реалій, а з іншого боку, жорстке виконання правил СОТ. Перші урядові плани підтримки виробників органічної продукції були введені в 80-х роках минулого століття в Данії та Швеції [11]. У 2004 р. була прийнята перша загальноєвропейська програма розвитку органічного сектору регіону на період до 2008 р., яка називалася «Європейський план розвитку сільськогосподарського виробництва органічних продуктів харчування – розробка критеріїв і процедур для оцінки плану дій ЄС у сфері органічного сільського господарства». Протягом останнього десятиліття в 26 країнах Європи було прийнято програми розвитку органічного виробництва [1].

Заслужує окремої уваги ініціатива з питань розвитку освіти у сфері органічного виробництва. З цією метою в 2004 р. був введений проект з координації європейських транснаціональних досліджень в галузі органічного продовольства і сільського господарства (Coordination of European Transnational Research in Organic Food and Farming, CORE Organic). У цьому проекті взяли участь 11 країн: Австрія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Швейцарія та Великобританія. Проект був завершений в 2007 р. В результаті провідними країнами – виробниками органічної продукції стали саме ті країни, які брали участь у CORE Organic [2; 5]. Таким чином, можемо зробити висновок, що дотримання державної політики, спрямованої на поширення органічного виробництва, послужило одним із стимулюючих факторів розвитку цього виду діяльності. Інструментарій, який при цьому застосовується, досить різноманітний: фінансова підтримка, інформаційне забезпечення, створення законодавчої бази і т. д. [1]. Тобто, для досягнення максимального рівня ефективності стимулювання вітчизняної галузі органічного агровиробництва необхідно застосування державної підтримки, що включає як мінімум три групи інструментів: фінансові, нормативно-правові, комунікативні.

У дослідженні представляють інтерес перспективні тенденції розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції з метою визначення потенційних найбільш привабливих секторів і ніш. Глобальний попит на органічну продукцію в наступні два-три роки не зменшиться. Глобальна пропозиція теж постійно зростає, однак вона не є достатньою для задоволення потреб споживачів.

Прогнозується, що глобальний ринок органічних продуктів харчування та напоїв досягне позначки 211 млн. дол. США до 2020 р., зростання відбудеться в середньому на 15,7% порівняно з 2014 до 2020 р. Вигоди для здоров'я та наявність екологічно чистих характеристик, як очікується, стимулюватиме попит

протягом наступних шести років. Крім того, нормативно-правове забезпечення для органічного землеробства, як очікується, матиме позитивний вплив на ринок за рахунок поліпшення харчування та якості продукції.

Такі групи органічних товарів, як фрукти та овочі, домінують на ринку, на них припадає більше 35% всього світового доходу на ринку органічної продукції в 2013 р. М'ясо, риба і птиця, як очікується, будуть найбільш швидкозростаючими секторами, орієнтовний середньорічний темп зростання – 14,6% з 2014 до 2020 р. Ринок органічних напоїв, а саме напої із сої, вівса та рису, склали більше 38% від загальної виручки ринку органічних напоїв в 2013 р., проте органічне пиво і вино, як очікується, буде найбільш швидкозростаючим сегментом серед напоїв, за оцінками, середньорічний темп зростання – 25,6% з 2014 до 2020 р., з іншого боку, світовий ринок натуральної кави та чаю, як очікується, зросте в середньому на 22,5% порівняно з 2014 до 2020 р.

У глобальному масштабі Північноамериканський ринок органічних продуктів харчування і напоїв був оцінений в більш ніж 38 млрд. дол. США в 2013 р. США домінує на північноамериканському ринку і становить більше 90% регіонального ринку в 2013 р. Азіатсько-Тихоокеанський регіон, як очікується, стане самим швидкозростаючим ринком для органічних продуктів харчування і напоїв, за оцінками експертів, середньорічний темп зростання складе 28,5% з 2014 до 2020 р. Японія домінує на азіатському ринку органічних продуктів харчування і напоїв, на неї припадає понад 44% від загального доходу ринку в 2013 р. Ринок Китаю, за прогнозами, буде швидко зростати, середньорічний темп зростання складе 29,4% з 2014 до 2020 р.

В Україні ринок органічної продукції знаходиться на початковій стадії розвитку, але наявність родючих ґрунтів, розташування в сприятливих кліматичних зонах і вигідне гео економічне положення свідчать про потужний потенціал для подальшого його становлення. В Україні є значний потенціал до збільшення площ органічних земель. Цей ринок досить привабливий для виробників, оскільки органічна продукція користується все більшим попитом. Важливою статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора потенційно може стати органічна агропродовольча продукція. У структурі виробництва вітчизняної органічної продукції домінує рослинницький напрямок, серед якого найбільшу питому вагу займає виробництво зернових. Значення врожайності, отриманої досліджуваними підприємствами – виробниками органічної продукції, наближається до середніх показників по Україні, а в деяких випадках навіть вище їх. Механізм регулювання цінової політики у сфері органічного агровиробництва в Україні не налагоджений. Цінова різниця між органічною і звичайною продукцією, на рівні оптових продажів, невелика. Найбільший прибуток на ринку органічної продукції отримують торгові мережі або товаровиробники, які реалізують свою продукцію самостійно [10].

З метою визначення особливостей формування пропозиції в 2012 р. було проведено два експертних соціологічні опитування: опитування керівників і фахівців агропромислових підприємств – виробників органічної продукції (33 керівника) та опитування керівників і фахівців агропромислових підприємств (47 керівників) [10]. Згідно з результатами дослідження, 34% респондентів повністю і



63% частково задоволені результатами своєї підприємницької діяльності у сфері органічного виробництва. Очевидним є той факт, що ця сфера є привабливою, і більшість виробників, які почали свою діяльність в ній, будуть намагатися утримати свої позиції. Серед причин, що спонукали їх до ведення підприємницької діяльності у сфері органічного господарювання, виробники органічної продукції виділяють в першу чергу моральне задоволення від цієї діяльності (33%), отримання додаткового доходу (44% респондентів), отримання конкурентних переваг (22% – для виробників органічної продукції, 21% – для виробників звичайної сільськогосподарської продукції).

**Висновки з даного дослідження.** Отже, ринок органічної агропродовольчої продукції відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки та розвитку сільського господарства за рахунок поширення екологічнобезпечних систем господарювання. Важливість і актуальність зазначеного виробничого методу підтверджується значною увагою, яка приділяється йому урядами багатьох країн світу. Важливе значення при вивченні становлення органічного ринку та методів його регулювання набуває дослідження передового світового досвіду, який може бути адаптований до вітчизняних реалій. Зокрема, країнами ЄС в рамках спільної сільськогосподарської політики акцентується важливість розвитку органічного сільського господарства. З метою розвитку ринку органічної продукції в більшості цих країн впроваджується система заходів стимулювання його розвитку. В Україні подальший ефективний розвиток національної галузі органічного виробництва безпосередньо залежатиме від державної підтримки, для досягнення максимального рівня ефективності стимулювання вітчизняної галузі органічного агровиробництва необхідно застосування таких інструментів, як фінансові, нормативно-правові, комунікативні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tsyhankova T. Global transformations of international organic agrofood markets / Tetyana Tsyhankova, Olga Yatsenko, Yulya Zavadska // Scientific Journal "Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development" / Aleksandras Stulginskis University and Lithuanian Institute of Agrarian Economics. – Kaunas – Vilnius, 2014. – Vol. 36. – No. 2, 3. – P. 425–434.
2. Vision for an Organic Food and Farming Research Agenda to 2025 [Electronic resource]. – Available from : <http://www.tporganics.eu/upload/>.
3. The World of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1636-organic-world-2014.pdf>.
4. OrganicMarketingReport[Електронний ресурс]. –Режимдоступу: [http://academicsreview.org/wp-content/uploads/2014/04/Academics-Review\\_Organic-Marketing-Report1.pdf](http://academicsreview.org/wp-content/uploads/2014/04/Academics-Review_Organic-Marketing-Report1.pdf).
5. TPOrganics\_Vision Research Agenda. pdf, Padel S. Conversion to Organic Farming: A Typical Example of the Diffusion of an Innovation? / S. Padel // Sociologia Ruralis. – 2001. – 41. – P. 40–61.
6. Uganda Earns Big From Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.africaag.org/2014/07/18/uganda-earns-big-organic-agriculture/>.
7. Фіни все частіше купують органічні продукти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.goodnewsfinland.ru/arhiv/novosti/finny-vse-chasche-pokupayut-organicheskie-produkty/>.
8. Top-10 reasons to go organic [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prevention.com/food/healthy-eating-tips/top-reasons-choose-organic-foods>.
9. Grand View Research, Inc: Global Organic Food & Beverages Market to Reach USD 211.44 Billion by 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandviewresearch.com/press-release/global-organic-food-beverages-market>.
10. Яценко О. Международная торговля органической агропродовольственной продукцией / [О. Яценко, Г. Радзявичюс, Ю. Завадская] // Economic growth in conditions of globalization: Intern. Scientific and Practical Conf. 9-th ed., oct. 16–17, 2014: (in 2 vol) scientific com.: Stratan Alexandru (et.al.). – ISBN 978–9975–4185–0–8. Vol.1, 2014. – 368 p. – Antetit.: Nat. Inst. for Economic Research, Acad. of Sciences of Moldova. – С. 293–297.
11. Policy for organic farming: Rationale and conceptsю [Electronic resource]. – Available from : [http://anubis.keel.hu/pdf/szakir/alapelv\\_farmer/Policy%20of%20OF.pdf](http://anubis.keel.hu/pdf/szakir/alapelv_farmer/Policy%20of%20OF.pdf).

УДК: 330.567.2:330.322.012

**Ціщик Р.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету***Котис Н.В.***кандидат економічних наук,  
викладач кафедри державного і муніципального управління  
Тернопільського національного економічного університету*

## **АНАЛІЗ ЗАОЩАДЖЕНЬ СЕКТОРУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ З МЕТОЮ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ЇХ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ**

У статті здійснено макроекономічну оцінку заощаджень сектору домашніх господарств у системі національної економіки. Досліджено взаємозв'язок між величиною заощаджень домогосподарств та рівнем інвестиційного потенціалу у різних країнах світу. Проаналізовано динаміку заощаджень домогосподарств та чинники, що впливають на їх обсяг і структуру. Виявлено основні проблеми формування ощадних стратегій в Україні, та визначено напрямки активізації інвестиційної функції сектора домашніх господарств.

**Ключові слова:** домогосподарства, сектор домашніх господарств, заощадження, норма заощаджень, кінцеве споживання; валові заощадження, інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційний потенціал.

### **Цищик Р.В., Котыс Н.В. АНАЛИЗ СБЕРЕЖЕНИЙ СЕКТОРА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ С ЦЕЛЬЮ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ИХ ТРАНСФОРМАЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ**

В статье осуществлена макроэкономическая оценка сбережений сектора домашних хозяйств в системе национальной экономики. Исследована взаимосвязь между величиной сбережений домохозяйств и уровнем инвестиционного потенциала в разных странах мира. Проанализирована динамика сбережений домохозяйств и факторы, влияющие на их объем и структуру. Выявлены основные проблемы формирования сберегательных стратегий в Украине, и определены направления активизации инвестиционной функции сектора домашних хозяйств.

**Ключевые слова:** домохозяйства, сектор домашних хозяйств, сбережения, норма сбережений, конечное потребление, валовые сбережения, инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционный потенциал.

### **Tsishchik R.V., Kotys N.V. ANALYSIS OF HOUSEHOLD SECTOR SAVINGS AIMED AT CREATING AN EFFECTIVE MECHANISM OF THEIR TRANSFORMATION INTO INVESTMENT RESOURCES**

The macroeconomic assessment of household sector savings in the system of the national economy is carried out. The relationship between the amount of households savings and the level of the investment potential in various countries of the world is investigated. The dynamics of domestic household savings and the sphere of their use is analyzed. The factors that affect the volume and structure of the household sector savings are found out. The basic problem of forming saving strategies in Ukraine and attracting savings in to investment projects are defined. The directions how to stimulate investment functions of the household sector are outlined.

**Keywords:** household, household sector, saving, savings rate, final consumption, gross savings, investment; investment funds, investment potential.

**Постановка проблеми.** Перехід до економіки ринкового типу докорінно змінив умови функціонування усіх учасників національної економічної системи та їх взаємовідносини. Важливі кількісні та якісні зміни відбуваються і у секторі домашніх господарств України. Активізувалася діяльність домогосподарств, що пожвавило виконання ними традиційних функцій. У нових умовах домогосподарства самостійно визначають рамки своєї економічної поведінки, несуть фінансову відповідальність за прийняті рішення та виступають власниками і постачальниками економічних ресурсів.

Таке багатоаспектне функціонування сектора домашніх господарств, його участь у формуванні фінансових потоків стають принципово важливими для сучасної економіки. Адже заощадження сектора домашніх господарств визначають спроможність національної економічної системи створювати капітал та є джерелом збільшення суспільного багатства. Для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України важливе значення має розширення та зміцнення фінансових стосунків домогосподарств з усіма сегментами фінансової системи: широкого включення грошових доходів населення у формування бюджетних, кредитних і страхових ресурсів, участі домашніх господарств у фінансовому капіталі підприємств і ринках фінансових інструментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти функціонування домогосподарств, їх фінансові ресурси завжди були предметом вивчення в усіх відомих школах економічної теорії. Дослідженням поведінки домогосподарств у сфері виробництва, споживання та заощадження займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: Л. Алексеєнко, С. Белозьоров, А. Бюшемі, О. Ватаманюк, А. Вдовиченко, М. Гончарова, Т. Кізима, Е. Лібанова, М. Литвак, В. Мандибур, Н. Можайкіна С. Панчишин, В. Радаєв, А. Рамський, А. Романов, М. Савлук, В. Федосов, К. Чабану С. Юрій, А. Ялве та ін. Водночас, незважаючи на значний обсяг матеріалів з даної проблематики у науковій літературі, ґрунтовних праць наукового та емпіричного характеру, у яких приділено достатньо уваги питанням формування і перерозподілу заощаджень домогосподарств, їх ролі у збільшенні інвестиційних потоків в економіці України, недостатня кількість.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Визначення сутності та напрямків використання заощаджень сектора домашніх господарств, з'ясування тенденцій і перспектив їх формування та обґрунтування теоретико-методологічних засад управління потенціалом заощаджень з метою посилення їх ролі у формуванні інвестиційного потенціалу національної економіки. У контексті досягнення

поставленої мети передбачається розв'язати наступні завдання: узагальнити теоретико-методологічні підходи до розгляду заощаджень сектору домашніх господарств як важливої складової для формування інвестиційних ресурсів; вивчити динаміку і структуру заощаджень сектора домогосподарств, щоб оцінити та посилити їх роль на інвестиційному ринку; визначити проблеми формування заощаджень вітчизняних домогосподарств та напрямки активізації їх інвестиційної функції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з макроекономічними оцінками, найбільшу частку кінцевих споживчих видатків у вітчизняній економіці традиційно здійснює сектор домашніх господарств (у 2010–2013 рр. – 63%–71%), тоді як частка валових заощаджень сектора домогосподарств у валовому доході незначна (у 2010–2013 рр. – 15–18%) [1]. Для порівняння зазначимо, що у розвинених країнах світу ресурси населення складають приблизно одну четверту заощаджень економіки.

Норми заощаджень сектора домашніх господарств для деяких країн світу відображено на рис. 1. Як видно, норма заощадження у зарубіжних країнах знаходиться у рамках від 10% до 50% [2].

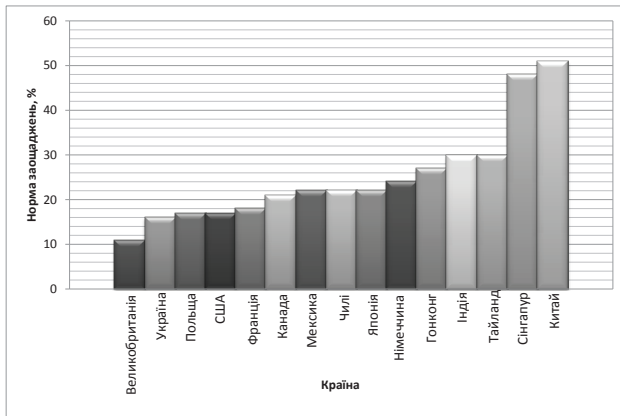


Рис. 1. Норма заощаджень у різних країнах світу, % від ВВП, 2013 р.

Джерело: сформовано автором на основі даних [1; 2]

Україна в даному рейтингу перебуває на низьких позиціях. Найбільш ошадливими залишаються домогосподарства Китаю, що витрачають на споживання менше половини своїх доходів. Такі високі показники пояснюються недостатньою розвиненістю систем соціального страхування і пенсійного забезпечення, що робить індивідуальні заощадження вкрай необхідними. Частка кінцевого споживання населення у структурі ВВП одна з найвищих у світі у Великобританії та США, а отже, заощадження у цих країнах є одними з найнижчих [2].

Згідно з аналітичними даними, нинішня норма заощадження у країнах, що розвиваються, в середньому становить 34% і близько 17% – у розвинених країнах. Аналітики Світового банку очікують, що до 2030 р. вона скоротиться до 32% [2]. Це пояснюється тим, що зростання споживання, а, відповідно, і зниження частки заощаджень, у країнах із швидкозростаючою економікою частково буде супроводжуватись більш різким підвищенням доходів у менше розвинених країнах.

Проте зміна норми заощаджень не завжди відповідає динаміці накопичених інвестицій в економіці. Для багатьох країн, що розвиваються, даний показник засвідчує не стільки рівень розвитку економіки,

скільки низьку базу ВВП, через що великі інфраструктурні проекти мають істотний вплив на підсумковий показник.

Наприклад, згідно з даними Світового банку, на першому місці в світі за часткою інвестицій у ВВП (63%) перебуває Монголія, а в інших економіках, що розвиваються, середній рівень цього показника становить 25–30%. Найвищі обсяги накопичених інвестицій серед розвинених країн – у Норвегії та Канаді (23% ВВП), а також у Сінгапурі та Гонконзі. У США і Великобританії цей показник становить всього 15% порівняно з 19–20% до кризи [2].

Водночас серед країн Євросоюзу держави з вищою за середню нормою заощаджень відрізняються вищими темпами економічного зростання (наприклад, Румунія, Болгарія, Словаччина); країни, норма заощаджень яких менша, – нижчими (наприклад, Португалія, Греція, Данія) [2]. Країни, які мають у розпорядженні більші національні заощаджувально-фінансові ресурси і спрямовують їх у традиційний фізичний капітал, демонструють не тільки вищу здатність до здійснення інвестиційної політики, але і більшу захищеність від коливань світової економічної кон'юнктури.

В Україні негативним явищем є те, що в абсолютному вимірі реальні показники використання кінцевого споживання та валового заощадження сектора домогосподарств упродовж 2005–2013 рр. знизилися. У 2005 р. частка валового заощадження сектора домогосподарств складала 27,5%, а у 2013 р. – лише 7,8%, що у порівнянні з 2005 р. менше на 18% [1].

Зниження реальних показників кінцевого споживання та валового заощадження домашніх господарств України пояснюється стрімким зростанням цін на протязі аналізованого періоду. Найнижчим значення кінцевого споживання домогосподарств було у 2006 р. У цьому ж році відбулося значний спад валових заощаджень домогосподарств [1]. За умов зниження поточного доходу домогосподарства прагнуть зберегти рівень поточного споживання на рівні попереднього періоду за рахунок використання заощаджень. Стрімкіше скорочення заощаджень домогосподарств порівняно зі скороченням їх споживання свідчить про падіння рівня життя. Адже відповідно до міжнародних стандартів, свідченням високого рівня життя є висока частка заощаджень у поточному доході домогосподарства. В Україні ж високий рівень життя має місце у дуже незначній кількості домогосподарств. При цьому чисті заощадження домогосподарств в Україні формуються на достатньо високому рівні порівняно з наявним обсягом доходів.

Порівняльний аналіз показника частки чистих заощаджень домогосподарств в обсязі наявних доходів серед різних країн світу засвідчив його високе значення в Україні (табл. 1). Зокрема, починаючи з 2010 р. в Україні частка заощаджень є вищою, ніж у Австралії, Греції, Естонії та низці інших країн [1–3]. Беручи до уваги відсутність належних умов для інвестування на прийнятних для домогосподарств умовах, деякі з них розміщують свої активи та купують майно за кордоном.

Ці та інші дані статистики домогосподарств свідчать про необхідність перегляду державної політики з питань інвестування та його гарантійного забезпечення, оскільки навіть наявні ресурси домогосподарств за належних умов та забезпечення мотиваційної складової можуть спрямовуватись в інвестування.

Дані Національного банку України, які стосуються розміщення заощаджень домогосподарств,

показали, що за останні роки обсяги інвестицій значно зросли (табл. 2).

Стосовно змін динаміки заощаджень у розрізі термінів погашення, зауважимо, що домогосподарства надають перевагу короткостроковим вкладам. Так, у 2009 р. короткострокові депозити зросли майже вдвічі, а вклади на довгостроковий період (на рік і більше) майже у два рази зменшилися. Такі тенденції, на нашу думку, можна пояснити низькою довірою населення до банківських установ, збільшенням споживчих витрат домогосподарств, необхідністю погашення раніше отриманих кредитів. Дані таблиці 2 засвідчують, що, незважаючи на девальваційні очікування, переважають заощадження у національній валюті. Заощадження у доларах США та євро за останні роки зростають,

хоча їх ліквідність у порівнянні з гривневими вкладками є нижчою.

Крім депозитних проектів, серед вітчизняних домогосподарств високим попитом користуються капіталовкладення у купівлю житла та іншої нерухомості для ведення підприємницької діяльності (з метою отримання доходу від оренди). Часто це здійснюється шляхом оформлення іпотечного кредиту на різних умовах та з урахуванням ризику проекту за такими критеріями, як: надійність забудовника, строк кредитування, розмір першого внеску, ставка іпотечного кредитування, додаткові комісії тощо.

Вітчизняні комерційні банківські установи пропонують домогосподарствам близько 200 видів різноманітних продуктів та послуг, наприклад: операції з державними цінними паперами, операції з корпора-

Таблиця 1

Частка чистих заощаджень у структурі наявних доходів домашніх господарств країн світу у 2007–2014 рр., %

Країна \ Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Україна	8,6	6,9	10,2	14,1	13,4	12,0	7,0*	8,0
Австралія	4,5	6,1	10,4	8,9	9,9	8,9	8,7	9,0
Австрія	11,6	11,5	11,2	9,1	7,4	7,9	8,0	7,7
Бельгія	11,4	11,5	13,3	10,1	8,8	8,5	8,2	8,4
Канада	2,8	4,0	4,9	4,8	3,5	3,5	3,6	3,7
Греція	5,7	4,8	6,8	6,8	4,9	6,8	7,2	7,1
Естонія	-8,2	-4,1	5,7	0,6	-0,2	3,0	4,3	1,0
Фінляндія	-0,9	-0,3	4,2	3,3	1,1	1,7	1,6	1,0
Німеччина	11,0	11,5	10,9	10,9	10,4	10,1	10,0	9,9
Ірландія	-2,2	3,7	9,8	7,0	5,4	4,0	1,6	0,4
Італія	8,9	8,4	7,1	5,3	4,3	4,4	4,7	5,0
Японія	0,9	0,4	2,4	2,1	2,9	1,9	1,9	1,5
Корея	2,9	2,9	4,6	4,3	3,1	2,8	3,0	3,3
Польща	4,6	-0,3	6,8	5,9	3,5	3,0	3,3	4,1
Словенія	10,0	9,6	8,4	6,9	5,0	4,1	4,8	5,5
США	2,4	5,4	4,7	5,1	4,2	3,7	2,7	2,7
Франція	15,5	15,6	16,4	15,9	16,2	16,2	16,0	15,8
Португалія	7,0	7,1	10,9	10,2	10,0	10,6	9,9	9,4
Іспанія	10,4	13,7	17,8	13,1	11,0	9,3	7,7	7,7
Велика Британія	1,7	2,2	6,6	6,6	6,0	5,3	4,3	4,3

\*попередні дані

Джерело: сформовано автором на основі даних [1–4]

Таблиця 2

Динаміка заощаджень сектору домашніх господарств за строками вкладень та видами валют у 2010–2015 рр.

Сума депозитів, млн. грн. \ Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (дані за перший квартал)
Всього:	275093	310390	369264	441951	41815	455240
в тому числі депозити:						
- на вимогу	66164	700921	77153	87720	100171	115523
- до 1 року	99966	104440	125560	121343	135635	150836
- від 1 до 2 років	91938	113824	139490	218308	167752	11068
- більше 2 років	1025	21206	27062	14580	14577	17813
- переказні	66149	70908	77121	87673	100104	115454
- інші депозити	208943	239483	292143	354278	318031	339786
в тому числі депозити у:						
- національній валюті	142924	160530	186772	257829	200859	181551
- доларах США	96092	114859	149286	150707	181146	231370
- євро	34330	31620	30831	31199	34223	40025
- російських рубльях	295	493	715	889	404	364
- іншій валюті	1452	2889	1660	1327	1502	1930

Джерело: сформовано автором на основі даних [5]

тивними облигаціями, муніципальними облигаціями та облигаціями банків; операції з векселями; операції з акціями [6, с. 91].

Незважаючи на несприятливу ринкову кон'юнктуру і деяку очистку фондового ринку від «сміттєвих» цінних паперів, в цілому за підсумками 2013 р. відбулося збільшення обсягів операцій з цінними паперами. Як зазначає Національне рейтингове агентство «Рюрік», обсяг торгів на фондових біржах України в 2013 р. склав 474 630 000 000 грн., що на 79,61% більше, ніж за підсумками 2012 р. [7]. Це свідчить про значний обсяг та позитивні тенденції залучення інвестицій в економіку за допомогою інструментів фондового ринку. Зростання операцій з цінними паперами відбулося в першу чергу за рахунок подальшого підвищення активності на ринку державних облигацій, частка операцій з якими за підсумками 2013 р. склала близько 74% від загального обсягу біржових контрактів, а за підсумками січня-жовтня 2014 р. – близько 89% [7].

Крім банківських установ, домогосподарства можуть розміщувати свої заощадження у небанківських кредитних установах. Важливим інструментом для збереження і накопичення заощаджень домогосподарств є небанківські фінансові посередники (інститути спільного інвестування; страхові компанії; державні пенсійні фонди), які пропонують сектору домашніх господарств різні види послуг, що можуть бути віднесені до інвестиційних продуктів.

Згідно із звітом Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, за величиною сукупних активів провідні позиції у сегменті небанківських фінансових інституцій на початок 2014 р. займали страхові компанії – близько 65%, кредитні установи – понад 18%, недержавні пенсійні фонди – майже 2% та інші фінансові організації – близько 15% [8]. Незважаючи на такі позитивні тенденції, загальна частка небанківських інститутів на ринку фінансових послуг залишається малою.

Протягом 2013–2014 рр. спостерігалось значне збільшення кількості учасників ринку небанківських фінансових послуг, зокрема, це стосується фінансових, факторингових, лізингових компаній та ломбардів. Однак при цьому відбулось скорочення кількості діючих страхових компаній та недержавних пенсійних фондів [7].

Незважаючи на такі позитивні тенденції, загальна частка небанківських інститутів на ринку фінансових послуг залишається малою.

Отже, у розвитку ощадних стратегій в Україні варто виділити ряд основних характеристик і тенденцій, зокрема:

- взаємозв'язок схильності населення до заощадження зі зміною макроекономічних умов;
- поява нових для пострадянського українського ринку організаційних форм заощаджень (наявна іноземна валюта, залишки на валютних рахунках, вкладення в цінні папери);
- динамічне зростання заощаджень у наявній іноземній валюті на руках у населення;
- низький рівень заощаджень домашніх господарств, розміщених у цінних паперах;
- збільшення сум, які спрямовуються домашніми господарствами в квазізаощадження (кошти, вкладені домашніми господарствами в матеріальні активи: коштовні камені й метали, антикваріат, картини, квартири й інші матеріальні об'єкти; вкладення, які досить ліквідні, дозволяють зберегти заощадження від знецінення або одержати додатковий дохід) [9, с. 5].

Можна зробити висновок, що, не дивлячись на всю складність фінансової ситуації, в Україні є об'єктивні передумови для створення ефективного механізму трансформації заощаджень сектора домашніх господарств у інвестиційні ресурси.

Проте економічна сутність заощаджень припускає залучення їх до господарського обороту, але не означає їх автоматичну трансформацію в інвестиції. Перевага ліквідності обумовлює можливість формування заощаджень населення в неорганізованих формах у вигляді нагромадження готівки в національній або іноземній валюті. Такі заощадження виключаються з інвестиційного процесу та впливають на економічне зростання. Вони призводять і до одночасного зменшення споживання як стимулу для здійснення інвестицій, і до зменшення інвестиційних ресурсів суспільства – основи його розвитку. Саме така ситуація характерна для України. Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції міг би вирішити цю проблему, забезпечуючи максимізацію обсягу організованих заощаджень. Але при цьому заощаджені кошти: по-перше, мають бути відчужені від власника на умовах зворотності, терміновості, платності; по-друге, вони повинні бути передані суб'єктам, які господарюють, які здатні ефективно використовувати їх на тих самих умовах; по-третє, вони мають бути іншої, відмінної від грошової, форми. Це припускає наявність певних передумов для мобілізації заощаджень населення та трансформації їх у інвестиції для реального сектору економіки, які не створені в Україні.

Значна кількість вільних коштів у громадян України, з одного боку, й гостра потреба в цих засобах у підприємств реального сектору економіки – з іншого, потребують пошуку способів залучення коштів населення країни, створення ефективного інституту фінансового посередництва в організації інвестиційного процесу.

Актуальність фінансового посередництва в Україні багато в чому зумовлена тим, що заощадження населення, як потенційне джерело грошових ресурсів на фінансовому ринку, за обсягом і вартістю можуть бути реальною альтернативою іноземним інвестиціям в українську економіку. Проте, незважаючи на високі темпи розвитку фінансового ринку, українські компанії, як і держава в цілому, поки не розглядають інститути фінансового ринку як основний механізм залучення інвестицій.

З огляду на те, що заощадження громадян України можуть бути важливим джерелом фінансування інноваційного розвитку вітчизняної економіки, систематична оцінка ролі фінансового ринку в системі трансформації заощаджень населення в інвестиції може дати сигнали для прийняття управлінських рішень щодо стимулювання (стримування) активності домогосподарств як носіїв інвестиційних ресурсів у економіці. У сфері державного впливу (підтримки) головними мають стати фінансові рішення, що приймаються домашніми господарствами за умов формування заощаджень і обрання інструментів накопичення. Незважаючи на те, що вітчизняна економіка потребує довгострокових інвестиційних ресурсів, у тому числі через збільшення інвестиційних властивостей заощаджень, протягом трансформаційного періоду фактично не було створено роздрібного сегменту фондового ринку, а протягом 2009–2012 рр. стан погіршився у зв'язку з економічною кризою.

Відсутність інвестиційного інтересу домашніх господарств України до цих інвестиційних інститутів обумовлена також:

- нерозвиненістю інфраструктури ринку цінних паперів, його інформаційною непрозорістю, неліквідністю більшості цінних паперів;

- відсутністю державної політики стосовно стимулювання інвестиційних фінансових рішень домогосподарств;

- низькою інформованістю, необізнаністю більшої частини населення у питаннях інвестування коштів і відсутністю фінансової культури інвестування у вітчизняних домогосподарств;

- негативним досвідом інвестування та збереження у процесі ринкових перетворень в Україні.

Зазначене вимагає інституційної підтримки активної поведінки домогосподарств на фінансових ринках при застосуванні політики державного регулювання зазначених ринків на різних етапах їх розвитку.

У першу чергу на розвиток інвестиційного потенціалу домогосподарств, створення системи мобілізації інвестиційних ресурсів, і особливо на залучення приватних інвестицій, має бути спрямована політика регулювання ринку цінних паперів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Основними напрямками активізації інвестиційної функції домогосподарств, на наш погляд, мають стати:

- по-перше, розширення небанківського сегменту фінансового ринку шляхом збільшення кола колективних фінансових інститутів. У межах цього сегменту можна виділити: пайові інвестиційні фонди нерухомості, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії загального профілю, кредитні спілки;

- по-друге, стимулювання зацікавленості населення в інвестуванні, його заощаджень через систему оподаткування. Дослідження показало, що в Україні практично не використовуються податкові стимули для внутрішніх приватних інвесторів, що активно застосовуються в міжнародній практиці. У зв'язку з цим очевидна необхідність введення відповідної моделі оподаткування, яка ґрунтується на певних пільгах щодо доходів домогосподарств, які отримують

від інвестицій (таких як податкова знижка на внески до певних фондів, спеціальні ощадні рахунки, які не оподатковуються);

- по-третє, посилення пропагандистської підтримки діяльності фінансових інститутів, навчання та підвищення фінансової обізнаності населення за допомогою засобів масової інформації з погляду кваліфікованого інвестування заощаджень;

- по-четверте, створення роздрібних мереж для продажу продуктів фінансової комерції, впровадження нових технологій роботи із засобами приватних інвесторів, що використовують переваги Інтернет-комерції, електронного документообігу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
3. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/portal/page/portal/eurostat/home/>.
4. ECB Statistical Data Warehouse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sdw.ecb.europa.eu/>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/).
6. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств: [монографія] / А.Ю. Рамський. — К.: КНУТД, 2014. — 352 с.
7. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/>.
8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfr.gov.ua>.
9. Котис Н.В. Місце і роль сектору домашніх господарств у суспільному відтворенні та економічному зростанні в Україні / Н.В. Котис // Научный журнал «Аспект». – Донецьк: ООО «Цифровая топография». – 2014. – № 3(28). – С. 3–7.
10. Вдовиченко А.М. Готівкові заощадження населення та їх вплив на споживчі витрати домогосподарств / А.М. Вдовиченко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. IV. – Т. 1. – С. 7–13.



УДК 330.342.146

Чернишевич О.М.

аспірант,

молодший науковий співробітник відділу економічного зростання  
та структурних змін в економіці  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України

## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО АДМІНІСТРАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПОДОЛАННІ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ

У статті розглянуто проблемне середовище механізму розподілу доходів України. Визначено диспропорційності реалізації національних соціальних процесів, та обґрунтовано їх вплив на відносини між секторами загального державного управління й домогосподарствами. Виявлено перспективи економічних трансформацій та перетворень даної сфери.

**Ключові слова:** безробіття, добробут, зайнятість, пенсійне забезпечення, розподіл доходів, соціальна нерівність, субсидії.

### Чернышевич О.М. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРЕОДОЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

В статье рассмотрена проблемная среда механизма распределения доходов Украины. Определены диспропорции реализации национальных социальных процессов, и обосновано их влияние на отношения между секторами общего государственного управления и домохозяйствами. Выявлены перспективы экономических трансформаций и преобразований данной сферы.

**Ключевые слова:** безработица, благосостояние, занятость, пенсионное обеспечение, распределение доходов, социальное неравенство, субсидии.

### Chernyshevych O.M. THE FEATURES OF THE NATIONAL ADMINISTRATIVE POTENTIAL IMPLEMENTATION IN THE SOCIAL INEQUALITIES OVERCOMING

The article reviews the problematic environment of the mechanism of income distribution of Ukraine. The disproportionalities of national social processes implementation are determined and the impact of these on the relationships between the general government and households are grounded. The prospects of economic transformations and reforms in this sphere are detected.

**Keywords:** unemployment, welfare, employment, pensions, income distribution, social inequalities subsidies.

**Постановка проблеми.** В Україні функціонує розгалужена система соціального захисту, яка включає в себе не тільки пенсійні видатки, але й ряд допомог та додаткову субсидійну підтримку. Основною метою реалізації даного комплексу заходів є покращення умов існування найменш забезпечених верств населення, і тільки частково система соціального сприяння спрямована на боротьбу з матеріальною нерівністю. Така тенденція відмінна від дії норм та принципів державної політики країн з розвинутою економікою, де ступінь соціального забезпечення визначається з врахуванням міри суспільної вагомості домогосподарств й потенціалу корисності населення. Відповідно, виникає необхідність визначення національного адміністративного потенціалу щодо подолання процесів матеріальної нерівності, в тому числі, через механізм соціальної підтримки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В силу динамічного характеру ресурсо-розподільчих процесів та їх впливу на добробут країни необхідність вивчення механізму боротьби з соціальною нерівністю є першочерговим завданням. Найбільш вагомий внесок у розкриття суті зазначеної проблематики здійснили Амелія У. Сантос-Пауліно [1], Анелі Кааса [2], Бранко Мілановіч [3], Джон Хосперс [4], Луїс Варвік-Бут [5] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Досліджуючи особливості розподільчої сфери науковці частіше акцентують увагу на специфіці виконання державою її соціальної функції, абстрагуючись від можливостей ринкового механізму регулювати даний процес. Крім того, невелика увага приділяється суб'єктам соціального захисту, їх диференціації та можливостям посилення участі останніх в суспільних відносинах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Визначення особливостей реалізації дію-

чої системи соціальної підтримки населення заради обґрунтування адміністративного потенціалу подолання процесів матеріальної нерівності в умовах ринкових трансформацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціальна допомога в Україні надається на універсальній основі, фінансуючись за рахунок видатків бюджету. Саме тому для виконання державою функції соціального захисту необхідно контролювати дотримання плану обсягів доходних надходжень. Відтак, під дією впливу рецесійних процесів країні дуже складно забезпечувати реалізацію власних соціальних програм. Зокрема, зростання обсягів грошових доходів населення й видатків суспільних фондів споживання досить песимістично виглядають на фоні падіння продуктивності праці й капіталу, підкріплюючись пониженням розмірів ВВП й невеликою часткою зростання зайнятого населення. Загалом пониження показників продуктивності праці характерні для галузей з додатковими соціальними гарантіями, наприклад, для добувної та переробної промисловості (станом на 2014 р. – 5% й 13% за шість років), особливо гостро відчувається в сфері виробництва хімічних речовин й хімічної продукції (65%) і виготовлення автотранспортних засобів (27%) [6; 7].

Крім того, розмір видатків на оплату праці понизився за чотири роки на 3%, тоді як обсяг пенсійних доходів домогосподарств збільшився на 1,8%, а допомоги, пільг, субсидій та компенсаційних виплат на 1,3% [8]. Відповідно, стверджувати про зменшення нерівності через реалізацію розподільчих відносин не доводиться, оскільки близько 11,5% жителів країни отримують дохід нижче екзистенційного прожиткового мінімуму, в той час як тільки 11,4% більше соціального [9].

Також для української економіки властива наявність прямого зв'язку між змінами розмірів реаль-

ного наявного доходу й соціальних допомог, що позбавляє національну економіку еластичності й можливості спрямовувати грошові надходження до інших, більш перспективних напрямків розвитку.

Загалом на соціальний захист та соціальне забезпечення з бюджету України виділяється понад 25% всіх видатків, що рівне приблизно 9% обсягу ВВП. Порівнюючи дані показники з податковими надходженнями та з часткою тіньової економіки, одразу помітно стає дефіцитність державних доходів відносно урядових зобов'язань. Крім того, такий обсяг соціальних видатків, враховуючи розмір матеріальних допомог, підкреслює мало ефективність надання останніх [10; 11].

Загалом обсяги надходжень домогосподарствам соціального захисту – це близько 30% їх грошових ресурсів, з яких найбільшою є частка пенсій – 86%, а найменшою – субсидійна підтримка, що залишається на рівні 0,1% [10]. Проте, враховуючи запроваджену наприкінці 2014 р. реформу, спрямовану на обмеження категорій суб'єктів господарювання, які можуть отримувати пенсійні виплати працюючи повний робочий день, слід чекати зміни даної тенденції, так само як підвищення вартості житлово-комунальних послуг сприятиме зростанню розміру видатків на субсидії щодо оплати ЖКП. Втім існують можливості часткового нівелювання таких витрат у зв'язку з обмеженням пільгових умов оплати вищезазначених послуг.

Розглядаючи особливості пенсійних видатків, очевидно є складність реалізації розподільчої функції даними виплатами. Найменш захищені категорії населення (домогосподарства без годувальника й такі, що налічують інвалідів) середньомісячно одержують найнижчі пенсійні доходи, в той час як обсяг виплат для громадян-пенсіонерів за вислугою років, котрі мають змогу розвивати власну ділову активність, можуть відрізнятись аж до трьох разів на користь останніх [10; 11].

Загалом, досліджуючи структуру сукупних ресурсів домогосподарств, помітно, що частка пенсіонерів, які живуть на кошти, еквівалентні або нижче розміру прожиткового мінімуму, визначають пенсійні надходження основним джерелом власних доходів. Тоді як частина суб'єктів господарювання, грошові статки яких є вищими за вказану норму, мають додаткові прибутки. Крім того, кількість пенсіонерів, котрі отримують виплати за вислугу, протягом останніх шести років, збільшилася майже на 9%, в той час як за віком, за інвалідністю і у зв'язку з втратою годувальника зменшилось на 2%, 1% та 6% відповідно [10]. Таким чином, чисельність пенсіонерів особливого статусу в сукупності становить 3% всіх існуючих, при цьому обсяг видатків на їх утримання складають щонайменше 7% загальних витрат на здійснення пенсійних виплат [11].

Проте внаслідок запровадження діючих доходних реформ, які були вимушеним кроком у зв'язку з поглибленням рецесійних процесів, ця розбіжність знизилася до 20%, й слід вважати, що протягом поточного року відбуватиметься продовження визначеного курсу, а отже, очікується подальше скорочення відмінностей між зазначеними категоріями.

Тим не менш, зростання розмірів мінімальних пенсійних виплат чинним бюджетом не передбачається, а зрівняння диференційованих видатків відбуватиметься за рахунок пониження обсягів розмірів вищих виплат соціального забезпечення відносно нижчих. Даний крок – це об'єктивна причина масового збідніння неактивного населення. Проте покращення

умов утримання даної верстви громадян також не слід перекидати на працюючих, оскільки це стимулюватиме зміни на легальному ринку трудових ресурсів.

Загалом, розглядаючи загальну структуру економічно активного населення України останніх шести років, очевидно стає помірність змін основних показників зазначеної сфери. Тобто результуючі дані не мають стихійного характеру, а чітко залежать від реалізації загальнодержавних норм і принципів щодо забезпечення зайнятості та обсягів чисельності непрацюючих. Відповідно, можна прийти до висновку, що зростання рівня економічно активного населення на 1,7% за два роки, пов'язане не тільки із станом демографічної ситуації в країні (кількісна чисельність за критерієм зменшилася приблизно на 1%), але й відбувається внаслідок посиленої необхідності громадян шукати джерела забезпечення у зв'язку з обмеженістю ресурсів внаслідок недостатності допомог по безробіттю. Крім того, виокремлюється тренд продовження власної трудової активності серед громадян старших працездатного віку, деся на 0,3% щорічно, в той час як аналогічний показник кількості непрацюючих зменшується у 22 рази [10].

Така сумарна ситуація сприяла зниженню рівня безробіття (за методологією МОП) на 1,6%. Підкреслимо, що спад обсягів звільнень відбувся за всіма категоріями, окрім відставки відповідно до власного бажання (яка зросла на 10,7%). Дана тенденція відбиває позитивну динаміку ринку праці, адже ті, хто пішов із власної ініціативи, зазвичай становлять частку прогресуючого населення, яка або намагається працевлаштуватись за вдосконаленими навичками, або прагне реалізувати індивідуальну трудову діяльність. Відповідну думку підтверджують дані структури безробіття за віком й тривалістю незайнятості. Так, одну з найбільших часток непрацюючих становлять суб'єкти господарювання віком 25–39 років (які і є основою приватного підприємництва), а середня тривалість безробіття становить від одного до трьох місяців (27,6%) (цього часу достатньо для відкриття власної справи) [9].

Розглядаючи інші джерела доходного забезпечення громадян, варто зосередити увагу на матеріальній підтримці безробітних й малозабезпечених сімей та державній допомозі при народженні дітей.

Особливо вагомим соціальним трансфертом для української економіки сучасного зразка слід вважати допомоги по безробіттю. Основною метою даної виплати є спроба захисту найбільш вразливих груп населення у їх забезпеченні мінімальним рівнем доходу при відсутності його постійного джерела. Ресурсом для таких видатків є державний бюджет із запровадженою системою загальнообов'язкового страхування від безробіття.

Таким чином, фінансовий тиск стосовно реалізації вищезазначених заходів припадає на пересічних громадян, які здійснюють відповідні виплати з власних зароблених коштів. Отже, найбільшим ризиком реалізації соціального забезпечення у цьому ракурсі є стрімке зростання безробіття, яке може виникнути через необхідність реструктуризації національної економіки. Відповідно, заради уникнення усталення непрацюючого населення й зменшення надмірного тягара з національної фінансової системи, обсяг грошових надходжень у якості мінімальної допомоги по безробіттю для деяких категорій незайнятих (наприклад, для проблемних працівників) востанє переглядався ще в 2012 р. (становить 544 грн.), а обсяг мінімальної допомоги для середньостатистичного



офіційно незайнятого – зріс недостатньо, навіть без урахування інфляційних змін, всього тільки на 4% (з 904 до 941 грн.), недотягуючи до рівня прожиткового мінімуму [9].

Проте, окрім прямих виплат по безробіттю, існують ще нерегулярні видатки, як, наприклад, допомога (у грошовій чи натуральній формі) громадянам, що перебувають у складній життєвій ситуації. Незважаючи на суттєве зменшення протягом трьох років потребуючих підтримки громадян та розмірів даних виплат (на 9% і 23% відповідно), усереднений обсяг натуральної допомоги на одну особу тим, хто втратив роботу через непередбачувані обставини, зріс (12%). Така тенденція особливо гостро підкреслює слабкість соціального статусу населення держави, оскільки підтверджує неспроможність близько 117,4 тис. громадян забезпечити себе засобами першої необхідності, які забезпечують їх первинні потреби [10]. Для країни, що прагне стабільного економічного зростання, це високий показник. Крім того, враховуючи наслідки військових дій на східних територіях держави, слід очікувати зростання даної тенденції.

Іншою проблемою сьогодення є старіння населення. В 2010 р. було визначено необхідність сприяти покращенню демографічної ситуації шляхом підвищення й диференціації обсягів допомоги за народження дітей (три ступеневі система здійснення виплат: I ступень – перша дитина, II ступень – друга дитина, III ступень – третя дитина), формуючи умови, за яких державний бюджет опинився під дією додаткового тягаря соціальної орієнтації економіки, оскільки кошти на здійснення подібних допомог не мають постійного перекриваючого джерела надходжень.

Тим не менш, відбулося зростання за всіма напрямками надання грошових виплат. Зокрема, за народження першої дитини на 153%, а за народження другої й третьої – на 148% [12]. Для середньостатистичного жителя України це великі грошові ресурси, які привіляються від 26 до 105 прожиткових мінімумів, що частково почало стабілізувати демографічну ситуацію. Однак для рецесійної економіки України подібні виплати є неможливими до виконання з урахуванням боргової активності держави та військово-політичної кризи.

Таким чином, з кінця 2014 р. почали діяти нові особливості запровадження даних допомог. Так, відбулося повернення до єдиної системи оплати, незалежно від кількості дітей у сім'ї, а сума коштів при народженні становить 41 280 грн. (з яких 10 320 грн. надаватимуться одразу, а решта – розподілятиметься протягом 36 місяців рівними частинами). Відповідні зміни надають змогу урівноважити державні видатки та суттєво зекономити.

Тим не менш, існуюча тенденція не відбивається на чисельності бажаючих отримати кошти у зв'язку з вагітністю та пологами (кількість яких зросла лише на 7%), в той час як число осіб, котрим держава зобов'язана виплатити кошти по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, збільшилася удвічі [9].

Поряд з вищезазначеними допомогоюми не менш важливим джерелом ресурсів національних домогосподарств є виплати малозабезпеченим сім'ям, які в середньому протягом 2013 р. становили 1702,29 грн, і зросли у чотири рази в порівнянні з 2009 р. Загалом кількість сімей, які звернулися за даним різновидом соціального забезпечення за шестилітній проміжок часу, стрімко зросла (приблизно на третину). Проте число задоволених заявкою значно знизилась (на одну шосту). Дані зміни відбулися за рахунок відмов

сім'ям, які налічують одну та дві особи (на -4,3% та -15,4% відповідно), в той час як тим, що складаються із трьох, чотирьох та п'яти, навпаки, збільшилася (на +51,1%, +29,0% й +23,7%). Отже, сумарні видатки з бюджету на вищезгадану допомогу зросли за всіма напрямками й щонайменше у два рази (підтримка сімей з одним членом) до більш ніж шести разів (підтримка сімей з трьома членами) [13].

Тим не менш, в Україні існує частина населення, яка взагалі немає можливості самостійно заробляти кошти, тому забезпечення ресурсами проживання осіб, що не мають права на пенсію, та інвалідів є обов'язком держави, на якому не можна економити. Загалом кількість громадян, котрі підпадають під дану соціальну категорію, з кожним роком зростає (порівнюючи з 2009 р., обсяг представників відповідної верстви населення збільшився удвічі – на 120%), підтягуючи масштаби соціальної видатків даної сфери утричі [9]. Здебільшого, причинами висхідної витратної тенденції є збільшення частки інвалідів серед населення країни, зокрема, інвалідів III групи – у три, а II й I групи – в два рази, що є доказом низького рівня охорони праці на робочому місці.

Також протягом шести років для української економіки характерно зменшення витрат за статусом жінок «мати-героїня» більш ніж у шість разів й видатків на утримання священнослужителів приблизно на 13%. В сукупності це дозволило відносно зрівняти середній розмір допомог підтримки даних категорій громадян та залишити його на рівні 949,00 грн. в 2013 р.

Таким чином, в Україні простежується хвилеподібна тенденція до чисельного збільшення обсягів видатків на соціальний захист й соціальне забезпечення у ВВП приблизно на 2,8% [10]. Проте розмір даних розходів відносно загальних витрат держави зменшується. Така тенденція передусім пояснюється необхідністю задоволення широкого спектру потреб на загальнодержавному рівні, починаючи від необхідності реструктуризації боргів і закінчуючи підтримкою структурних змін (в тому числі таких, що дотичні до податкової сфери). Загалом, Україна стикнулася із ситуацією, коли застосування доходного підходу потребують не тільки сфери захисту малозабезпечених, але й напрямки вдосконалення економічної розбудови держави, яка на перспективу будуватиме покращені умови реалізації домогосподарствами свого потенціалу.

Великою мірою обмеженість в ресурсах серед населення пов'язана з інфляційним нівелюванням купівельної спроможності доходів. В окремих випадках уряд не переглядав розмірів номінальної заробітної плати заради економії бюджетних коштів, ігноруючи темпи зростання цін. Таким чином, обсяги мінімальної вартості праці можуть бути рівноцінними, або нижчими прожиткового мінімуму. Так, до 2013 р. мінімальна заробітна плата мала схильність відрізнятися від нього на 3–5%, що заперечує соціально-економічній функції першої.

Крім того, абстрагування від цінових змін, найбільше відобразилися на пенсіонерах та безробітних, які не мають можливості повною мірою реалізувати свій потенціал через особистісні обставини. Мінімальна допомога по безробіттю для проблемної категорії працівників практично не переглядалася з 2012 р., мінімальна допомога по безробіттю для звичайної категорії працівників зросла тільки на 10%, а обсяг мінімальних пенсійних виплат зріс на 11%, в той час як підвищення індексу інфляції відбулося аж на 25 відсоткових пунктів за аналогічний період [9].

Одним із механізмів, які серйозно впливають на стан соціального забезпечення домогосподарств, є їх здатність повною мірою оплатити використовувані комунальні ресурси. В середньому населення держави виділяє близько 8% власних загальних витрат на погашення заборгованості по енергоресурсах [9]. Так, з метою полегшення тягаря житлово-комунальних платежів в Україні діє система субсидування даної категорії цін на відмінну від більшості країн з розвинутою економікою, де від цього кроку відмовилися. Частка використання субсидій даної категорії достатньо невелика (за останні шість років збільшилася на 30%), проте для домогосподарств, які живуть на межі соціального відторгнення, це один із інструментів виживання.

Розглядаючи особливості надання субсидійної підтримки населенню, помітною одразу стає висока частка задоволення заявок сімей на таку допомогу (96% на ЖКП та 91% на оплату скрапленого газу й палива), що, безумовно, сприяє покращенню реалізації бюджетів домогосподарств [12]. Крім того, відбулося зростання удвічі чисельності сімей, які звернулися за даною допомогою, що призвело до аналогічного збільшення загальної суми платежів призначених субсидій. Крім того, з середини 2015 р. переглянуто процедуру надання соціальної підтримки, мотивуючи бажаних використати таку можливість.

Загалом, право адресної безготівкової субсидії для відшкодування витрат щодо оплати житлово-комунальних послуг, а також субсидії готівкою на придбання скрапленого газу поширюється на всіх громадян, які володіють житлом чи проживають у гуртожитках, кооперативах незалежно від форм власності. Для цього необхідно одноразово пред'явити заяву й декларацію про доходи, допомога буде автоматично подовжуватиметься до зміни фінансового стану сім'ї. Відповідальними органами за реалізацію прав на субсидію є Пенсійний фонд та Державна фіскальна служба. Обов'язковий відсоток платежу розраховується індивідуально для кожної сім'ї за встановленою формулою і залежить виключно від матеріального становища сім'ї із врахуванням середньомісячного доходу на одну особу за попередні шість місяців по відношенню до прожиткового мінімуму на одну особу.

Тим не менш, реальна вартість комунальних послуг не відповідає діючим платам в Україні і є суттєво заниженою. Частково підтримку низьких цін на енергоносії варто вважати однією з причин етапу потужної рецесії для національної економіки, що виникла через обмеженість бюджетних коштів. Відповідно, недоотримання грошових ресурсів, в тому числі через субсидійну активність держави, не сприяє процесу швидкої модернізації сфери ЖКГ.

**Висновки з даного дослідження.** Отже, основною метою реалізації механізму розподільчих відносин є побудова системи заходів недопущення значного майнового розшарування й підтримки малозабез-

печеного населення. Основним інструментом регулювання даного процесу є поєднання фіскальних та соціальних засобів впливу, які у випадку запровадження діючої економічної моделі розвитку не передбачають гармонійної кооперації. Таким чином, багатовекторна структура трансфертної підтримки домогосподарств не відповідає доходним можливостям національного бюджету, викликаючи внутрішні дисбаланси й стимулюючи рецесійний рух. Отже, основним завданням покращення розподільчих відносин слід вважати реструктуризацію державних зобов'язань по соціальних допомогах та перегляд існуючих соціальних категорій населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Santos-Paulino A.U. Trade, Income Distribution and Poverty in Developing Countries / Amelia U. Santos-Paulino // UNCTAD. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20121\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20121_en.pdf).
2. Kaasa A. Factors influencing income inequality in transition economies / Anneli Kaasa // University of Tartu (Faculty of Economics and Business Administration). – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/toimetised/febawb18.pdf>.
3. Milanovic B. Global Income Inequality: What It Is And Why It Matters? / Branko Milanovic // DESA Working Paper No. 26 – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org/esa/desa/papers/2006/wp26\\_2006.pdf](http://www.un.org/esa/desa/papers/2006/wp26_2006.pdf).
4. Hospers J. Justice versus Social Justice / John Hospers // Fee [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://fee.org/the\\_freeman/detail/justice-versus-social-justice](http://fee.org/the_freeman/detail/justice-versus-social-justice).
5. Warwick-Booth L. Social Inequality / L. Warwick-Booth // SAGE. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.sagepub.com/upm-data/57024\\_Warwick\\_Social\\_Inequality.pdf](http://www.sagepub.com/upm-data/57024_Warwick_Social_Inequality.pdf).
6. Kholod N. Income Distribution and Poverty in Transitional Countries / Nazar Kholod. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kennan.kiev.ua/Library/Brochures/IncomeDistr.pdf>.
7. Продуктивність праці та продуктивність капіталу // Науково-дослідний економічний інститут. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ndei.me.gov.ua/pdf/pub1k2014\\_2013.doc](http://ndei.me.gov.ua/pdf/pub1k2014_2013.doc).
8. Витрати і ресурси домогосподарств України // Державна служба статистики України. – 2009–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/17/Arch\\_vrd\\_zb.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_zb.htm).
9. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Статистичний щорічник України // Державна служба статистики України. – 2010–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/01/Arch\\_zor\\_zb.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm).
11. Соціальний захист населення України // Державна служба статистики України. – 2010–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/15/Arch\\_szn\\_zb.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm).
12. Міністерство соціальної політики України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category%3Bjsessionid=B6DA4F8589BA788F46FD3FD6D8744898?cat\\_id=93099](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category%3Bjsessionid=B6DA4F8589BA788F46FD3FD6D8744898?cat_id=93099).
13. Про державну допомогу сім'ям з дітьми // Верховна Рада України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2811-12/print1270204897733506>.



УДК 338

Щеглюк Б.П.

аспірант

Національного інституту стратегічних досліджень  
при Президентові України

## УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЕКСПОРТУ ВІЙСЬКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто систему планування розвитку військової промисловості України. Визначено стратегічні, оперативні та тактичні заходи щодо розвитку експорту вітчизняних військових технологій. Виявлено шляхи удосконалення існуючого в Україні законодавства, яке регламентує здійснення експорту військових технологій.

**Ключові слова:** оборонно-промисловий комплекс, експорт військових технологій, модель фінансового забезпечення, економічна доцільність, державна політика.

### Щеглюк Б.П. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЭКСПОРТА ВОЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрена система планирования развития военной промышленности Украины. Определены стратегические, оперативные и тактические меры по развитию экспорта отечественных военных технологий. Выявлены пути совершенствования существующего в Украине законодательства, регламентирующего осуществление экспорта военных технологий.

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс, экспорт военных технологий, модель финансового обеспечения, экономическая целесообразность, государственная политика.

### Schegluk B.P. DEVELOPMENT OF STATE POLICY DOMESTIC EXPORTS OF MILITARY TECHNOLOGY

In the article the planning system of the military industry of Ukraine. The strategic, tactical and operational measures for the development of domestic exports of military technology. The ways of improvement of Ukraine's current legislation regulating the export of military technology.

**Keywords:** defense industry, exports of military technology, the model of financial security, economic feasibility, public policy.

**Постановка проблеми.** Прагнення українського народу до побудови високоефективної моделі громадянського суспільства стало одним із ключових факторів початку процесу геополітичних змін у внутрішній та зовнішній політиці нашої держави. Події 2013–2014 рр. вкотре засвідчили, що одним із невід'ємних елементів незалежності та національної безпеки суспільства є потужні збройні сили, на озброєнні в яких знаходяться найсучасніші зразки озброєння та військової техніки. В той же час сьогоденний стан вітчизняної військової промисловості не відповідає вимогам, які український народ ставить перед військовою сферою національної безпеки нашої держави, ключовими елементами якої є Збройні сили України та оборонно-промисловий комплекс (далі – ОПК).

Варто зазначити, що розвиток ОПК можливий тільки за умови існування достатніх фінансових ресурсів для здійснення виробництва військової техніки. Враховуючи складну економічну ситуацію в державі, протягом останніх років основна частина фінансування потреб військової промисловості відбувалась за рахунок експортних надходжень. На думку вітчизняних науковців, на відміну від експорту готової військової продукції Україна практично не використовує свого потенціалу щодо експорту технологій виробництва цієї продукції, незважаючи на те, що даний вид міжнародних економічних відносин має позитивну тенденцію на зовнішніх ринках ОВТ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти експорту військових технологій розглядалися у працях вітчизняних науковців, серед яких В. Горбулін, А. Сухоруков, В. Бегма, В. Бадрак, А. Старостин, К. Рябов, О. Хворост, В. Мунтян. Проте вищезазначені фахівці зосереджують свою увагу на аналізі основних принципів, особливостей, порядку укладання контрактів на експорт військових технологій. Тоді як питання щодо формування ефективної державної політики у сфері експорту військових технологій залишаються висвіт-

леними не в достатній мірі, що суттєво знижує експортний потенціал підприємств ОПК України. Внаслідок зазначеного вітчизняна економіка щороку втрачає значну суму потенційних експортних надходжень. Варто зауважити, що удосконалення існуючої державної політики щодо експорту військових технологій позитивно впливатиме не тільки на розвиток військово-промислового сектору, а й внаслідок залучення додаткових експортних надходжень – на розвиток усієї економіки України. За таких умов аналіз можливих шляхів удосконалення державної політики у сфері експорту військових технологій є актуальною темою наукового дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основним завданням дослідження, результати якого наведені в статті, було визначення стратегічних, оперативних і тактичних напрямів удосконалення державної політики у сфері експорту військових технологій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах фактичної неоголошеної війни Росії проти нашої держави реформування військової сфери національної безпеки повинно бути здійсненом у якнайкоротші терміни з урахуванням досвіду та помилок, які були допущені у попередні роки. На наш погляд, протягом періоду незалежності України одним із визначальних негативних факторів впливу не тільки на ОПК нашої держави, а й на стан національної безпеки в цілому, є відсутність єдиної системи планування реалізації задач щодо забезпечення обороноздатності держави на належному рівні.

Варто зазначити, що за роки незалежності в Україні було затверджено десятки різних програм реформування та розвитку збройних сил і ОПК нашої держави. В той же час фінансування і, як наслідок, рівень реалізації вищезазначених програм були критично недостатніми. Наприклад, однією із найтривалішою у часі була Державна програма реформування та розвитку Збройних сил України на період до 2011 р. Аналіз її виконання показує, що більшість

Таблиця 1

## Аналіз виконання Державної програми реформування та розвитку Збройних сил України до 2011 року

Вид ОВТ	Кількість ОВТ, од.	Нові ОВТ, од.		Модернізовані ОВТ, од.		Оновлені ОВТ, од.	
		за ДП	фактично	за ДП	фактично	за ДП	фактично
Бойові літаки	217	-	-	67	6	31	3
Бойові вертольоти	133	-	-	50	-	38	-
Бронетехніка	2852	40	-	504	63	18	2
Артилерія	1256	48	-	-	-	4	-
Бойові кораблі	18	1	-	3	-	18	-

Джерело: складено за [1, с. 22]

задач розвитку військової промисловості, визначених даною програмою, так і не було реалізовано. У таблиці 1 наведені дані щодо виконання основних показників модернізації, оновлення, закупівлі озброєння та військової техніки (далі – ОВТ), які були передбачені Державною програмою реформування та розвитку Збройних сил України на період до 2011 р.

Отже, як бачимо, Державна програма реформування та розвитку Збройних сил України до 2011 р. виконана приблизно на 3–5%. Окрім недостатнього фінансування, важливою причиною вищезазначеного є невірний алгоритм реформування військової сфери національної безпеки держави. Так, коло питань, які визначені Державною програмою реформування та розвитку Збройних сил України до 2011 року (ДП РРЗСУ – прийнята у 2006 р.), є вихідною умовою для формування Державної програми реформування та розвитку ОПК до 2010 р. (ДП РРОПК – прийнята у 2004 р.) та Державної програми розвитку озброєння та військової техніки до 2015 р. (ДП РОВТ – прийнята у 2005 р.). Проте, як бачимо, Державна програма реформування та розвитку Збройних сил України до 2011 р. була впроваджена після затвердження двох вищезазначених програм. На рис. 1 зображений фактичний та логічний порядок реалізації вищезазначених програм.

Затвердження державних програм реформування та розвитку у військовій сфері національної безпеки держави в невірному порядку призвело до їхнього формалізму, низького рівня впливу на реальне підвищення обороноздатності держави.

Крім того, слід зазначити, що державні програми розвитку та реформування військової сфери національної безпеки держави затверджувались як Президентом, Кабінетом міністрів, так і Верховною Радою України. Нерідко виникала ситуація, коли для реформування однієї і тієї ж складової військової сфери національної безпеки держави одночасно функціонували дві і більше державних програм. Вищезазначене часто призводило до невідповідності

цілей та основних показників у різних державних програмах реформування одного ж і того об'єкта, перекадання відповідальності за результат реформ і, як наслідок, низької їх ефективності.

Очевидно, що модель розвитку експорту військових технологій найближчим часом буде похідною від моделі розвитку Збройних сил України та ОПК нашої держави. Фахівці вважають, що значну роль у цих процесах буде відігравати правильне та ефективне оборонне планування. Проаналізувавши вітчизняне законодавство, ми приходимо до висновку про наявність трьох основних рівнів планування розвитку збройних сил та військової промисловості, які наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

## Планування розвитку військової сфери національної безпеки держави

Рівень планування	Прогнозований період планування	Нормативне закріплення планування
Стратегічне	10–15 років	Військова доктрина, Державний оборонний бюлетень.
Оперативне планування	5–7 років	Закон України «Про оборонне планування», Державні програми реформування та розвитку військово-сфери національної безпеки держави.
Тактичне планування	1–3 роки	Цільові програми з розвитку виробництва конкретної продукції (технології), конкретного підприємства військової промисловості, Державний бюджет України.

Джерело: складено за [2, с. 110]

Однією з причин низької ефективності державного управління щодо планування розвитку військової сфери національної безпеки держави є поширена методична помилка щодо розроблення стратегічних документів, а саме: на концептуальному рівні замість визначення функціональних пріоритетів, які означають важливість цілей та напрямів їх реалізації для економіки та обороноздатності держави, йдеться насамперед про обсяги бюджетних асигнувань. В той же час такі обсяги мають визначатися на основі технологічних пріоритетів на етапі розробки програм за конкретними завданнями, обсягами робіт, їх технологічною складністю і тривалістю.

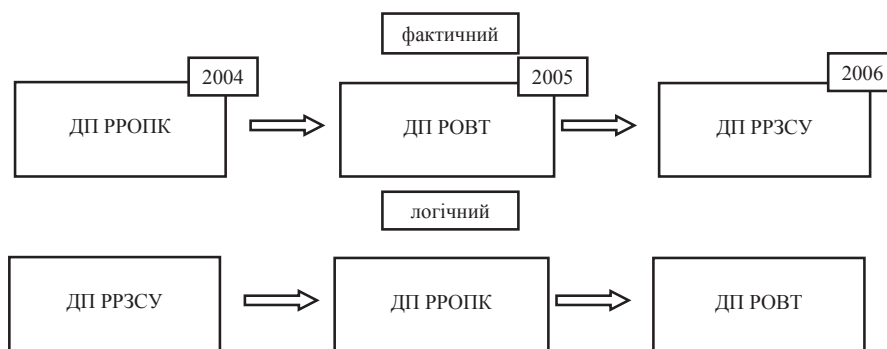


Рис. 1. Порядок здійснення заходів реформування та розвитку військової сфери національної безпеки держави

Джерело: розроблено автором

На наш погляд, за аналогією із плануванням розвитку військової сфери національної безпеки держави заходи щодо розвитку експорту військових технологій доцільно поділити теж на три рівні.

Очевидно, що реалізація вищезазначених заходів повинна відбуватись за принципом «від загального до конкретного». Наприклад, модель ОПК повинна відповідати військово-політичному вектору розвитку держави. В той же час розвиток експорту військових технологій передусім повинен враховувати потреби ОПК України.

На наш погляд, одним із першочергових заходів стратегічного рівня щодо удосконалення державної політики у сфері експорту військових технологій є підвищення ефективності існуючої системи планування розвитку військової сфери національної безпеки держави. Для цього передусім необхідно запровадити системний підхід при формуванні завдань відповідних державних програм – від підвищення технічного стану наявного озброєння та військової техніки і розвитку систем озброєння військових формувань Збройних сил України до пов'язаних з ними завдань з розвитку науково-технічного та оборонно-промислового сектору економіки держави, інших стратегічних галузей економіки. В основу методичного підходу до розробки проекту державної цільової програми озброєння повинна бути покладена процедура реалізації комплексу основних принципів з її формування та управління. Крім того, важливими заходами щодо удосконалення існуючої системи планування розвитку військово-промисловим сектором економіки є:

- забезпечення правильного логічного та хронологічного порядку затвердження державних програм розвитку військової сфери національної безпеки;
- чітке розмежування повноважень та відповідальності за реалізацію державних програм розвитку військової сфери національної безпеки між різними органами державної влади.

В той же час заходи щодо розвитку експорту військових технологій на оперативному рівні повинні відповідати стратегічним завданням такого розвитку. Ключова задача влади щодо розвитку експорту військових технологій на оперативному рівні полягає у створенні моделей обороноздатності, збройних сил та оборонно-промислового сектору економіки держави у відповідності до положень Військової доктрини, Стратегічного оборонного бюлетеня та інших нормативно-правових документів, які регламентують діяльність військової сфери національної безпеки держави. Слід зауважити, що значна частина проблем, які існують у ОПК України, спричинена невідповідністю моделі

функціонування даного сектору потребам сучасності. На сьогоднішній день склалася парадоксальна ситуація – модель функціонування оборонно-промислового сектору економіки нашої держави досі орієнтована на виконання державного оборонного замовлення, проте відсутність мінімально-необхідного рівня державних закупівель ОВТ зумовило фактичну переорієнтацію військової промисловості на експорт діяльність. Аналіз діяльності ОПК протягом останніх років дає можливість зазначити, що існуюча модель функціонування вітчизняної військової промисловості не відповідає стратегічним потребам України щодо суттєвого поглиблення військово-технічної співпраці з державами євроатлантичної спільноти.

Очевидно, що модель функціонування оборонно-промислового сектору економіки нашої держави обов'язково повинна враховувати потенціал України щодо експорту військових технологій. На сьогоднішній день науковці розглядають різні можливі моделі функціонування вітчизняної військової промисловості. Проте більшість із них можна класифікувати як:

- моделі, що передбачають централізоване управління військовою промисловістю (наприклад, модель, яка існує в Російській Федерації);
- моделі, що передбачають децентралізацію військової промисловості та створення великих інтегрованих корпорацій різної форми власності (наприклад, модель, яка існує США).

Незалежно від вибору моделі функціонування військової промисловості органи державної влади повинні налагодити ефективну систему контролю за експортом військових технологій (особливо по відношенню до експорту критичних технологій або потенційних критичних технологій). В той же час, деякі існуючі положення законодавства нашої держави, що регламентують експорт товарів та технологій військового призначення та подвійного використання, негативно впливають на ефективність системи експортного контролю, а отже, і на забезпечення національної безпеки держави в цілому. Так, відсутність у Митному кодексі України прямої норми щодо контролю митними органами товарів та технологій військового призначення та подвійного використання становить загрозу вивезення таких товарів та технологій без необхідних дозвільних документів [3, с. 103].

Відсутність у ст. 1 Закону України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» визначення терміну «технологія подвійного використання» є підґрунтям для виникнення загрози «нечутливої» передачі таких технологій та еміграції провідного науково-технічного персоналу [4].

Таблиця 3

**Заходи щодо розвитку експорту військових технологій**

Рівень заходу	Основні цілі заходу	Відповідальні за реалізацію заходу
Стратегічний	Вибір міжнародного військово-політичного вектору розвитку держави, налагодження ефективної державної політики у сфері захисту критичних технологій, удосконалення існуючої системи планування розвитку військової сфери національної безпеки держави.	Президент України, ВР України, КМ України, РНБО України, Міністерство оборони України.
Оперативний	Розроблення моделей обороноздатності, функціонування Збройних сил України та ОПК України.	Президент України, ВР України, КМ України, РНБО України, відповідні про-фільні міністерства.
Тактичний	Реалізація потенціалу України щодо експорту військових технологій у відповідності до потреб національної безпеки держави шляхом удосконалення систем експортного контролю (в тому числі системи внутрішньо фірмового експортного контролю), маркетингу, порядку визначення доцільності експорту військових технологій, вирішення питань захисту інтелектуальної власності тощо.	РНБО України, Міністерство оборони України, ДП «Укрспецекспорт», представники установ ОПК нашої держави.

Джерело: розроблено автором

Закон України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» визначає порядок державної експертизи, метою проведення якої є визначення економічної доцільності та корисності для держави і суспільства трансферу військових технологій. Відповідності до ст. 14 вищезазначеного Закону державна експертиза проводиться для військових технологій та/або їх складових, створених або придбаних за бюджетні кошти, які передаються юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, фізичним особам-іноземцям або особам без громадянства [5].

Також слід зауважити на відсутність у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок проведення експертизи в галузі державного експортного контролю» [6] норм, що надають повноваження на проведення державних експертиз у профільних державних науково-дослідних інститутах. Вищезазначене сприяє виникненню загрози неможливості проведення державної експертизи висококваліфікованими компетентними органами, проведення недосконалої ідентифікації товару та технологій військового призначення і подвійного використання, зриву термінів виконання експортних угод, а також додаткових фінансових витрат і значних втрат часу спеце�кспортера на отримання дозвільних документів, що призводить до штрафних санкцій при реалізації зовнішньоекономічних

договорів. Проте вітчизняні експерти зазначають, що до введення в Україні у дію відповідних стандартів і затверджених уповноваженим органом методик проведення державної експертизи якісно реалізувати такі положення на практиці практично неможливо [7, с. 153].

Слід зазначити, що на сьогоднішній день вітчизняні науковці уже мають певні напрацювання щодо розроблення методики визначення доцільності експорту військових технологій, яка може бути взята за основу для вирішення вищезазначених проблем [8; 9].

Крім того, варто зауважити, що розвиток експорту військових технологій має значний вплив на формування інтегрованого показника економічної безпеки держави (табл. 4).

Розглядаючи можливі шляхи удосконалення системи державного контролю за експортом військових технологій, доцільно врахувати досвід провідних держав. Так, наприклад, уряд США з метою забезпечення дотримання законодавства в галузі експортного контролю створив ряд механізмів правозастосовчої діяльності. Співробітники Міністерства торгівлі США можуть розслідувати порушення, пов'язані з експортом товарів та технологій подвійного призначення. Ліцензійні органи періодично здійснюють передліцензійну перевірку і контроль після доставки товарів та технологій до іноземного партнера, тоді як вітчизняне законодав-

Таблиця 4

## Вплив розвитку експорту військових технологій на індикатори економічної безпеки України

№	Сфери економічної безпеки	Індикатори сфери економічної безпеки	Коментар
1	Виробнича безпека	Середнє співвідношення обсягів валової доданої вартості (далі – ВДВ) промисловості України та ВДВ промисловості окремих країн Європи Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції	Збільшення експорту військових технологій позитивно впливатиме на збільшення ВВП, оскільки $VVP = C + I + G + NE$ (чистий експорт) та інших показників вітчизняної промисловості
2	Зовнішньоекономічна безпека	Коефіцієнт покриття експортом імпорту Відкритість економіки Питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту промисловості в загальному обсязі експорту товарів Частка імпорту у внутрішньому споживанні країни	Більшість індикаторів зовнішньоекономічної безпеки напряму залежать від обсягу і якісної структури вітчизняного експорту
3	Інвестиційно-інноваційна безпека	Розмір економіки України, відсотків до світового ВВП Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету Чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості	Розвиток експорту військових технологій позитивно вплине: - на збільшення фінансових ресурсів науково-технологічної компоненти вітчизняної економіки; - на не фінансові стимули розвитку вітчизняних (зокрема військових) технологій
4	Макроекономічна безпека	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу України Різниця темпів зростання ВВП України та темпів зростання економік країн, що розвиваються	Очевидно, що розвиток експорту військових технологій напряму здійснюватиме позитивний вплив на стан сальдо поточного рахунку платіжного балансу та розмір ВВП України
5	Фінансова безпека	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	Розвиток експорту військових технологій дозволить збільшити обсяг валютних надходжень в економіку нашої держави і, відповідно, позитивно впливатиме на зміцнення національної валюти

Джерело: розроблено автором

ство покладає функцію здійснення такого контролю на спекекспортера за відсутністю чітко встановленого механізму його проведення та забезпечення відповідних повноважень щодо такого роду перевірок. Таким чином, на наш погляд, доцільно розробити та належним чином відобразити у вітчизняному законодавстві механізм накладання на імпортера умов обмеження подальшого використання військових технологій (принаймні критичних військових технологій) та контролю за дотриманням ним таких обмежень.

**Висновки з даного дослідження.** Для удосконалення державної політики у сфері експорту військових технологій найближчим часом необхідно реалізувати комплекс стратегічних, оперативних і тактичних заходів. Очевидно, що порядок реалізації таких заходів повинен відповідати принципу «від загального до конкретного», тобто першочергове завдання влади полягає у визначенні міжнародного військово-політичного напрямку розвитку нашої держави. Відповідно до вирішення стратегічних питань військово-політичного розвитку України слід організувати модель функціонування військової сфери національної безпеки, важливим елементом якої є вітчизняний ОПК. Саме від вибору моделі функціонування ОПК України та задач, які керівництво держави буде ставити перед ним, слід формувати державну політику щодо розвитку експорту військових технологій. В результаті недостатньої ефективності існуючої політики деякі проблемні питання експорту військових технологій негативно впливають на стан національної безпеки держави та потребують якомога швидшого вирішення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шеховцов В. Криза оборонної реформи 2000–2010 років: Аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Kriza\\_obor.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Kriza_obor.pdf).
2. Шевцов А.І. Науково-технологічна база ОПК: проблеми і перспективи розвитку / А.І. Шевцов, Р.В. Боднарчук // Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006 : [монографія] ; за ред. О. С. Власюка. – К. : НІСД. – 2006. – 451 с.
3. Бегма В.М. Ризики експортного контролю та воєнно-економічна безпека держави / В.М. Бегма, Н.М. Скляр // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2(31). – С. 98–104.
4. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання : Закон України від 20.03.2003 р. № 549-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/549-15/print1361522307853205>.
5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16/print1390047779682522>.
6. Про затвердження Положення про порядок проведення експертизи в галузі державного експортного контролю : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.1997 р. № 767 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/767-97-%D0%BF>.
7. Мойсеєнко Ю.В. Питання застосування Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» / Ю.В. Мойсеєнко // Наука та наукознавство. – 2005. – № 4. – С. 149–154.
8. Бегма В.М. Методологічні основи визначення економічної доцільності експорту військових технологій / В.М. Бегма, Б.П. Щеглюк // Економічний часопис – XXI. – 2014. – №. 7–8. – С. 16–19.
9. Петленко Ю.В. Особливості маркетингу військових технологій / Ю.В. Петленко, Б.П. Щеглюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №. 10(160). – С. 101–110.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.931.11

**Мартинець В.В.**  
*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри управління  
Сумського державного університету*

### ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена дослідженню проблем антикризового управління на промисловому підприємстві. У статті проаналізовано кризові фактори на кожній стадії життєвого циклу підприємства та виявлено види криз промислового підприємства. Розглянуто процес антикризового управління. Визначено результати впровадження антикризових інструментів у практичну діяльність промислового підприємства.

**Ключові слова:** криза, кризові фактори, фінансова діагностика, антикризове управління, інструменти.

#### Мартинець В.В. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию проблем антикризисного управления на промышленном предприятии. В статье проанализированы кризисные факторы на каждой стадии жизненного цикла предприятия и выявлены виды кризисов промышленного предприятия. Рассмотрен процесс антикризисного управления. Определены результаты внедрения антикризисных инструментов в практическую деятельность промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** кризис, кризисные факторы, финансовая диагностика, антикризисное управление, инструменты.

#### Martynec V.V. FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to the problems of crisis management of industrial enterprise. The crisis factors at each stage of the life cycle of the company are analyzed and types of crisis at industrial enterprise are identified in the article. The process of crisis management is considered. The results of the implementation of anti-crisis tools in practice of industrial enterprises are determined.

**Keywords:** crisis, crisis factors, financial diagnostics, crisis management, tools.

**Постановка проблеми.** Особливостями ринкової економіки є циклічність економічних процесів, нестабільність та прояв кризових явищ. На сьогодні економіка України перебуває у кризовому стані, що обумовлений неефективністю інституційного середовища. Як наслідок, спостерігаються цінові диспропорції, дефіцит платіжного балансу, фінансова нестабільність, безробіття. На рівні конкретного промислового підприємства кризові явища доповнюються неефективністю загального, виробничого та фінансового менеджменту, відсутністю стратегічного планування, що призводить до падіння основних показників діяльності підприємства. Тому одним із шляхів недопущення кризових явищ, їх усунення, мінімізації втрат під час кризи є формування ефективною антикризовою системою промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сутності та видів кризових явищ, системи антикризового управління є предметом дослідження багатьох науковців. Так, Т.В. Булович [1] визначив доцільність застосування таких антикризових інструментів, як діагностика кризових явищ, санація балансу, санаційні заходи в практиці вітчизняних підприємств. С.В. Кудлаєнко [4] виявив особливості фінансової кризи на машинобудівних підприємствах Хмельниччини. А.М. Ткаченко, А.В. Михайленко [5] виділили відмінні риси антикризового управління промисловим підприємством. В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи [3] дослідили основні теоретичні та методичні засади антикризового фінансового управління та запропонували методику розрахунку індикатора антикризової фінансової стійкості суб'єкта економічної діяльності. Водночас дослі-

дження проблеми антикризового управління промисловим підприємством потребує подальшого розвитку. Це пояснюється економічною та політичною кризою, відсутністю ефективного інституційного середовища, негативними тенденціями розвитку економіки країни в цілому та промислових підприємств зокрема.

**Постановка завдання.** З огляду на окреслені проблеми, метою статті є виявлення причин та видів кризи промислового підприємства, узагальнення підходів до формування системи антикризового управління промисловим підприємством, а також визначення антикризових інструментів промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Враховуючи особливості функціонування та розвитку вітчизняних промислових підприємств можна виділити основу характерну рису кризи. Яка полягає в тому, що криза має як негативні наслідки – призводить до руйнації елементів соціально-економічної системи, або руйнації самої системи, так і позитивні наслідки – є поштовхом до впровадження інновацій, стимулом до позитивних змін в діяльності підприємства. Таким чином, з моменту створення підприємства завданням менеджменту підприємства є формування стратегії діяльності підприємства та прогнозування потенційних криз на кожному етапі життєвого циклу підприємства (табл. 1).

Крім виявлених причин, криза промислового підприємства може бути спричинена макрокризовими факторами, а саме: міжнародними, інституційними, економічними, політичними, соціальними, науково-технічними та іншими факторами.

Таким чином, на основі виявлених причин та кризових факторів доцільно визначити види криз про-



мислового підприємства. Криза підприємства може проявлятися у погіршенні економічних показників діяльності підприємства (криза прибутковості та ліквідності). Так, криза прибутковості викликана високою собівартістю та ціною продукції, падінням обсягів реалізації, збитковістю окремих видів продукції та функціональних підрозділів. Криза ліквідності – проявляється у не здатності підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші, викликана неефективною фінансовою політикою, нерентабельною діяльністю, значною дебіторською заборгованістю. Кризовим явищем притаманна як автономна сфера прояву, тобто вони виникають в окремих підсистемах діяльності підприємства так і системна, коли криза охоплює всю соціально-економічну систему. Також варто підкреслити, що криза може бути руйнівною та оздоровчою. Руйнівна криза має негативні наслідки для власників, менеджменту, персоналу підприємства та призводить до банкрутства підприємства. Оздоровча криза – відновлення фінансового стану підприємства і розвиток підприємства за новими напрямками діяльності.

Управління передкризовими, кризовими та після кризовими процесами на промисловому підприємстві здійснюється однією із систем діяльності підприємства – системою антикризового управління. З позиції авторського підходу антикризове управління промисловим підприємством – це спеціально організована система управління, яка має комплексний системний характер, спрямована на оперативну діагностику кризи, своєчасне її подолання, недопущення банкрутства підприємства та забезпечення подальшого розвитку і підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства. Система антикризового управління промисловим підприємством представлена наступними складовими: об'єктами і суб'єктами, цілями та функціями антикризового управління.

Об'єктами антикризового управління є процес запобігання, розвитку, усунення кризових явищ на підприємстві.

Суб'єкти антикризового управління представлені внутрішніми та зовнішніми спеціалістами, що реалізують цілі антикризового управління. Внутрішніми суб'єктами антикризового управління є менеджмент підприємства, спеціалісти відділу антикризового управління та антикризова команда. До зовнішніх суб'єктів антикризового управління належать: антикризові менеджери, що залучаються на підприємство для вирішення завдань антикризового управління, керуючі процедурами санації, представники банківських установ чи інших кредиторів, представники державних контрольних органів, аудитори та інші.

Цілями антикризового управління є:

- організаційні: удосконалення системи та організаційної структури підприємства, заміна менеджменту підприємства, зміна організаційно-правової форми тощо;
- виробничі: зменшення виробничих витрат, розширення асортименту, випуск нових видів продукції, зниження відсотку браку;
- фінансові: забезпечення платоспроможності, прибутковості, ліквідності підприємства, рентабельності виробничої діяльності, ефективне управління грошовими потоками;
- кадрові: забезпечення сприятливих умов роботи персоналу підприємства та зниження соціальної і психологічної напруги в трудовому колективі під час кризи;
- збутові: формування ефективної системи логістики, зменшення збутових витрат, оптимізація транзакційних витрат укладання торговельних трансакцій;
- маркетингові: спрямовані на удосконалення комплексу маркетингу, а саме: товару, ціни, розподілу, просування;
- інноваційні: передбачають інноваційний розвиток промислового підприємства у всіх сферах діяльності підприємства.

Для досягнення поставлених цілей необхідно визначити основні функції системи антикризового управління:

Таблиця 1

Причини виникнення кризи на стадіях життєвого циклу підприємства

Стадії життєвого циклу	Головна мета підприємства	Проміжні цілі	Причини кризи
Народження	Виживання	Вихід на ринок	Неефективна стратегія виходу на ринок; Високі транзакційні витрати виходу на ринок; Неконкурентоспроможна продукція підприємства;
Дитинство	Короткостроковий прибуток	Укріплення становища на ринку	Непрозора конкуренція на ринку; Високі транзакційні витрати подолання адміністративних бар'єрів; Неефективна кадрова політика підприємства;
Юність	Прискорене зростання обсягів продажу та прибутку	Захоплення своєї частини ринку	Неефективна система збуту; Відсутність потенційних споживачів; Неефективна маркетингова політика підприємства;
Рання зрілість	Постійне зростання обсягів діяльності	Диверсифікація діяльності (освоєння додаткових напрямів діяльності)	Підприємство не застосовує методи диверсифікації; Висока собівартість продукції та логістичні витрати; Вузкий або відсутній спектр послуг після продажного обслуговування;
Зрілість	Формування іміджу підприємства та збалансоване зростання	Зміцнення становища підприємства на освоєному ринку	Негативний імідж підприємства на ринку; Укладання короткострокових контактів зі споживачами продукції, відсутність довгострокового співробітництва; Високі транзакційні витрати пошуку інформації;
Старіння	Збереження позицій	Забезпечення стабільності господарської діяльності	Неефективна система управління підприємством; Застаріле обладнання та технології; Висока плинність кадрів;
Відродження	Пошук додаткових імпульсів у діяльності підприємства	Технічне переозброєння, нові постачальники, впровадження нових технологій тощо	Скрутне фінансове положення підприємства; Дефіцит коштів на інноваційний розвиток підприємства; Нечітка стратегія діяльності підприємства.



Рис. 1. Процес антикризового управління промисловим підприємством

- передкризове управління підприємством – своєчасна діагностика негативних тенденцій розвитку підприємства з метою запобігання кризи;
- управління в умовах кризи – метою, якого є відновлення прибутковості, платоспроможності та конкурентоспроможності підприємства;
- управління процесами виходу з кризи – спрямоване на мінімізацію витрат та втрачених можливостей під час та після кризових процесів;
- після кризове управління підприємством – відновлення життєздатності соціально-економічної системи та подальший розвиток підприємства;
- фінансова функція – спрямована на формування ефективної фінансової політики, забезпечення прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності підприємства;
- соціальна функція – передбачає дії по збереженню трудового потенціалу підприємства та врахування соціальної складової в антикризовій програмі діяльності підприємства;

Таблиця 2

#### Антикризові інструменти промислового підприємства

Антикризові інструменти	Сутність антикризових інструментів	Цілі та результати впровадження антикризових інструментів
Фінансова діагностика	Аналіз та оцінка фінансового стану діяльності підприємства	Доцільно проводити незалежно від кризових процесів для виявлення динаміки змін економічних показників діяльності підприємства
Бенчмаркінг	Метод аналізу господарської діяльності підприємства, заснований на порівнянні показників діяльності з показниками інших підприємств чи структурних підрозділів	Сконцентрований на порівняльному аналізі товарів, маркетингової та цінової політики для розроблення стратегії усунення слабких сторін діяльності підприємства і протистоянню загроз з боку конкурентів
Вертикальна диверсифікація виробництва	Підприємство випускає продукцію в межах виробничої діяльності, в основі якої знаходяться однакові техніко-технологічні ознаки	Вихід на нові ринки збуту, розширення асортименту, випуск нових видів продукції з метою розширення сфери діяльності і підвищення прибутковості підприємства
Горизонтальна диверсифікація виробництва	Поряд з виробництвом основного виду продукції підприємство випускає продукцію, що буде використовуватися для базового виробництва	
Конгломератна диверсифікація виробництва	Випуск нових видів продукції, що не пов'язана з основним виробництвом та потребами потенційних споживачів	
Маркетингова диверсифікація	Вихід на нові ринки збуту, застосуванням нових каналів збуту, нових методів просування товару	
Укладання ф'ючерсних контрактів на поставку сировини	Контракт, що укладається на поставку певного товару в майбутньому за фіксованою ціною	Дає можливість у майбутньому купувати сировину за фіксованою ціною
Факторинг	Фінансова операція, сутність якої полягає в придбанні банком у постачальника права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців.	Рефінансування дебіторської заборгованості
Рейнжиніринг бізнес-процесів	Напрямок інноваційної діяльності підприємства, що передбачає радикальне перепроектування бізнес-процесів для покращення показників діяльності підприємства	Скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження нових технологій, перехід на більш ефективну систему управління з метою забезпечення фінансовою стабільності та подальшого розвитку підприємства
Реструктуризація підприємства	Здійснення організаційних, господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміна форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску продукції, підвищенню ефективності виробництва й задоволенню вимог кредиторів [2]	Зміна менеджменту підприємства, типу організаційної структури, розміру та структури власного і позичкового капіталу, зміни у виробничо-господарській діяльності з метою зниження рівня витрат, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції з метою підвищення ефективності діяльності підприємства

– також системі антикризового управління притаманні загальні функції управління: планування, організація, мотивація та контроль, що мають певну специфіку застосування з урахуванням стадії розвитку кризи і видів антикризових інструментів.

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що для відновлення діяльності та подальшого розвитку підприємства суб'єктам антикризового управління необхідно визначити чітку послідовність дій з антикризового управління (рис. 1).

Процес антикризового управління складається з таких етапів: 1. Постановка мети антикризового управління – відновлення життєздатності та стратегічних розвиток підприємства. 2. Виявлення причин, масштабу та фази прояву кризи. 3. Визначення видів кризи та їх характеристик. 4. Визначення наслідків кризи. Залежно від наслідків кризи можуть бути застосовані інституційні процедури (санация або банкрутство підприємства) чи сформована корпоративна антикризова стратегія. 5. Проведення інституційних процедур антикризового управління підприємством, а саме санация чи банкрутства підприємства відбувається згідно закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2]. 6. Формування корпоративної антикризової стратегії. Корпоративна антикризова стратегія являє собою визначення незалежних антикризових інструментів, що впроваджуються менеджментом підприємства та спрямовані на відновлення фінансового стану і конкурентоспроможності підприємства. 7. Визначення антикризових інструментів (табл. 2). Вибір та практичне впровадження антикризових інструментів залежать від причин, масштабів, фази прояву кризи. 8. Оцінка ефективності реалізації корпоративної антикризової стратегії. Ефективністю реалізації корпоративної антикризової стратегії є досягнення поставленої мети антикризового управління.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки:

– кризові процеси промислового підприємства мають циклічний характер. Їх необхідно прогнозувати, випереджати, до них необхідно готуватися з метою недопущення довгострокової системної кризи підприємства та його ліквідації;

– система антикризового управління промисловим підприємством має бути комплексною, динамічною, оперативно реагувати на симптоми кризи, враховувати особливості інституційного середовища, в якому функціонує підприємство та специфіку діяльності підприємства;

– одним із завдань розробки антикризовою корпоративної стратегії є вибір та впровадження в практичну діяльність інструментів антикризового управління, що сприятимуть підвищенню показників діяльності підприємства і його розвитку.

Проведені дослідження мають науково-інформаційний характер та можуть бути використані фахівцями з антикризового управління у практичній діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булович Т.В. Характеристика інструментів антикризового управління / Т.В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 259-263.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
3. Коваленко В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст] : монографія / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.
4. Кудласенко С.В. Особливості фінансової кризи на машинобудівних підприємствах Хмельниччини / С.В. Кудласенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 187-190.
5. Ткаченко А.М., Михайленко А.В. Антикризова складова управління промисловим підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zgia.zp.ua.

УДК 330.117(477)+(061.1ЄС):658(045)

**Ричка М.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу  
Інституту міжнародних відносин  
Національного авіаційного університету

**Шваюк Ю.Е.**

студентка  
Інституту міжнародних відносин  
Національного авіаційного університету

## РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС

Стаття присвячена питанням регулювання підприємництва в Україні та його розвитку в рамках підписання Асоціації із Європейським Союзом. Розглянуті аспекти корегування політики уряду в усіх галузях, зокрема, підприємництва, у сучасних умовах інтеграційних процесів. Проаналізовано системи регулювання підприємницької діяльності ЄС та України, й узагальнені рекомендації із досвіду європейських країн для нашої держави.

**Ключові слова:** регулювання підприємницької діяльності, суб'єкти підприємництва, система оподаткування, підтримка малого підприємництва, система оподаткування, антимонопольна діяльність.

### **Рычка М.А., Швайук Ю.Э. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ: ОПЫТ ЕС**

Статья посвящена вопросам регулирования предпринимательства в Украине и его развития в рамках подписания Ассоциации с Европейским Союзом. Рассмотрены аспекты корректировки политики правительства во всех сферах, в том числе предпринимательства, в современных условиях интеграционных процессов. Проанализированы системы регулирования предпринимательства в ЕС и Украины, и подытожены рекомендации из опыта европейских стран для нашего государства.

**Ключевые слова:** регулирование предпринимательской деятельности, субъекты предпринимательства, поддержка малого предпринимательства, система налогообложения, антимонопольная деятельность.

### **Rychka M.A., Shvaiiuk Y.E. ENTREPRENEURSHIP REGULATION IN UKRAINE: EU EXPERIENCE**

The article is dedicated to a question of entrepreneurship regulation in Ukraine and its development amid signing the Association with the European Union. There are considered some aspects of correcting government policy in all spheres, including the entrepreneurships, due to current integration conditions. There are also analyzed entrepreneurship regulation systems in the EU and Ukraine, and there are concluded recommendations according to European countries' experience for our state.

**Keywords:** Entrepreneurship regulation, entrepreneurship entities, small entrepreneurships support, tax system, antimonopoly activity.

**Постановка проблеми.** Однією з головних детермінант розвитку ринкової економіки є підприємництво, яке, в свою чергу, формує середній клас суспільства. Успішний розвиток підприємства покладено в основу соціально-економічної моделі ЄС. Малі та середні підприємства виступили стимулом розвитку конкуренції в європейській економіці, змушуючи великі компанії поліпшити ефективність й упроваджувати нові технології. В межах ЄС підприємці вважаються каталізаторами ринкової економіки, які надають суспільству робочі місця, забезпечують достатній рівень життя та широкий вибір товарів для споживачів. Недосконалість виявляється у проблемах негативних наслідків – забруднення навколишнього середовища, безмірне використання ресурсів, що не відновлюються, орієнтація лише на збут чи експорт тощо. Велика кількість європейських підприємств можуть вважатися світовими гравцями на галузевих ринках, деякі залучені до зовнішньої торгівлі або мають зв'язки з іншими країнами.

Задля динамічного розвитку економіки необхідно функціональна сукупність різних бізнес структур (малого, середнього та великого підприємництва), які взаємодоповнюють одна одну. Тому необхідно вагомо оцінити значення підприємництва для прискорення економічного росту, розвитку інновацій, подолання бідності, росту реальних доходів громадян, зменшення безробіття, підвищення рівня життя населення тощо. Нині рівень розвитку та частка малого підприємництва в Україні досить низькі у порівнянні з країнами ЄС, а резерви та потенціал досить великі. Враховуючи важливість цього сектору

економіки, складні, суперечливі та мінливі процеси його становлення постає необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку підприємництва в Україні та ЄС задля поліпшення національного сектору, з примірянням досвіду європейських країн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних дослідників, що займаються науково-теоретичними дослідженнями ролі й необхідності розвитку підприємництва варто назвати О. Барановського, З. Варналія, А. Кисельова, Н. Шлафмана, З. Ватаманюка, Н. Йолкіну, Ю. Ольвінську, В. Корнеєва, С. Реверчука та ін. Окремі питання зі створення умов розвитку підприємництва розглядалися у наукових працях вітчизняних учених-економістів: Л. Безчасного, В. Бородюка, В. Гейца, В. Голікова, І. Лукінова, В. Новікова та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** В Україні регулювання підприємницької діяльності знаходиться не на високому рівні, здійснюється воно неефективно. Головний принцип знаходження доцільного рівня втручання держави у справи підприємницького сектора до уваги не береться. Умови для розвитку підприємництва несприятливі взагалі, особливо у світлі останніх подій. Явною тенденцією стає зменшення кількості підприємств та падіння основних показників тих, що залишаються ще на плаву. Але, підписавши Асоціацію із Євросоюзом і плануючи подальшу інтеграцію, в Україні необхідно розвивати підприємництво та систему його регулювання, враховуючи досвід країн – членів ЄС. Саме тому вважаємо, що формування теоретичних та практичних засад розвитку

вітчизняного підприємництва в найближчі роки буде однією з найбільш актуальних проблем дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із моменту формування основ Європейського Союзу зверталася увага на здійснення підприємницької діяльності. Відповідно до Римських угод 1957 р., важливого значення набули принципи свободи руху товарів, робочої сили та капіталу. Визначалося також, що підприємницькою діяльністю дозволяється займатися фізичним та юридичним особам, зареєстрованим на території однієї із держав – членів ЄС, але із умовою, що така діяльність матиме відшкодувальний характер. Тобто очікувалася певна прибутковість від ведення підприємництва, що мало принести економічні вигоди для держави [1, с. 26].

У 1992 р. під час укладання Маастрихтських угод було зазначено про можливість підприємців вільно пересуватися і організувати діяльність юридичних осіб. В Європейському Союзі регулювання підприємницької діяльності здійснює для того, щоб: юридичні особи могли вільно засновуватися, легко відкривати свої субпідприємства на території ЄС; учасники і кредитори підприємств мали однаковий рівень захисту з боку держави; зняти відмінності між державами-членами, щоб полегшити діяльність транс'європейських компаній; спонукати підприємців та підприємства з різних держав Євросоюзу до тісної співпраці [2].

Важливе місце для регулювання підприємництва у ЄС посідає нормативно-правова база. Вона представлена конкурентним та корпоративним правами, податковим та антимонопольним правами, безліччю угод і договорів між країнами – учасницями Союзу, директивами та регламентами, що стосуються питання здійснення підприємницької діяльності. Хоча існують загальні умови регулювання підприємництва у Європейському Союзі, кожна країна-член визначає для себе найважливіші аспекти та здійснює регулювання підприємницької діяльності окремо від інших. Наприклад, у Швеції провідним є планування розвитку, в основі якого лежить аналіз інтересів і підприємств, і профспілок, і уряду. Нідерландці прогнозують свою подальшу підприємницьку діяльність, де співставляють державний бюджет, поточні програми та стан економіки. Уряд Італії прикладає більше зусиль, за рахунок державних інвестицій і фінансової допомоги, для регулювання тих підприємств, які є стратегічно важливими: енергетика, транспорт, комунікації тощо [3, с. 130–132].

Особлива роль у регулюванні підприємництва кожної держави належить податковій політиці. За її допомогою можна як обмежувати діяльність підприємців чи підприємств, так і стимулювати. Для Великої Британії характерне використання прогресивного оподаткування. Тобто чим більший розмір підприємства і обсяг його прибутку, тим більший відсоток у вигляді податку воно має сплатити, із малими компаніями навпаки. Це заохочує розвиток малого підприємництва. Франція, яка використовує податкову систему, робить великі вклади у НТП та збільшення обсягів експорту. До того ж існують пільги для новостворених акціонерних товариств. Наприклад, у перші два роки вони не сплачують податки взагалі, але на третій рік – 25% прибутку, на четвертий – 50% і т. д. Обов'язок сплати податків лягає на всі організації, які певним чином експлуатують будь-які ресурси та мають вигоду із цього. До них відносяться не лише приватні підприємства чи бізнес-структури, а також державні установи і комунальні організації тощо [4]. Залежно від того, чим займається підприємство, податкова ставка може варіюватися (табл. 1).

Таблиця 1  
Система оподаткування підприємств різного спрямування у Франції

Податкова ставка	% від чистого прибутку	Характеристика
Для більшості підприємств	33,33	Базова
Для компаній, які реалізують нафту і газ	50	підвищена
Для сільськогосподарських ферм	20,9	занижена
Для фірм, що користуються землею	20,9	занижена
Для фірм, що проводять операції із цінними паперами	20,9	занижена

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Процес обкладання податком у Німеччині розглядається як один із найдоцільніших. Тут має місце корпоративний податок, який накладається у поєднанні з податком на дохід від реалізації капіталу і від виплати дивідендів чи відсотків. Варто згадати систему заліків: частину податку сплачує фірма, а частину – учасники цієї фірми – при цьому подвійного оподаткування не здійснюється [4].

Розвиток малого підприємництва при підтримці з боку держав з кожним роком зростає, оскільки він є частиною механізму вироблення доданої вартості та ВВП держав. Торгівля, будівництво та сфера харчування – ті галузі, де малі підприємства прижилися найкраще у ЄС. Регулюванням та фінансуванням малих підприємств у Німеччині займаються спеціально створені торгово-промислові палати. Для Іспанії характерним є створення програм розвитку окремих підприємств, звичайно, за підтримки уряду [5].

Іншим аспектом регулювання підприємництва є боротьба із монополією та запровадження конкурентних умов на ринку. Якщо проаналізувати антимонопольне право Європейського Союзу, то можна побачити, що монополія дозволяється. Хоча не вважається легальним те, що підприємство бере на себе більше повноважень, ніж йому дозволено, чи взагалі нехтує положенням інших на ринку. Для економічного розвитку картель має позитивне значення, але він має бути зареєстрований у спеціальних для цього органах (наприклад, у Німеччині – Федеральне управління картелів) [6].

Щодо України, то основним документом, який регулює підприємницьку діяльність, є Закон України «Про підприємництво». Відповідно до нього, «підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству». У ньому визначено ряд обмежень, що накладаються на підприємців. Також зазначено про роль держави і напругу її регулювання, особливо щодо виникнення монополії та зникнення конкуренції. Важливою частиною регулювання підприємництва в Україні, так як і в Великобританії, Німеччині чи будь-якій іншій країні, є підтримка малого та середнього підприємництва. Але реальних наслідків поки що непомітно [7].

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств і організацій», резиденти та нерезиденти, які займаються підприємництвом, зобов'язані сплачувати за це податки, у принципі так само, як в країнах – членах ЄС. Основними податковими ставками тут є такі: податок на прибуток підприємств – 19%; податок на доходи фізичних осіб – 15% (17%); єдиний соціальний вне-

сок – від 36,76% до 49,7% із фонду оплати праці для роботодавця, 3,6% від фонду нарахованої зарплати – для працівника.

Щось схоже до французької підтримки підприємства існує в Україні у формі спрощеної податкової системи, яка складається із 4 груп, за допомогою якої можуть оподатковуватися як фізичні, так і юридичні особи (табл. 2) [8].

Таблиця 2  
Спрощена система оподаткування

№	Ставка податку, %	Обсяг доходу	Характеристика групи (підприємств)
1	1–10	<150 тис. грн.	Праця найманих осіб не використовується. Здійснюється роздрібний продаж товарів. Надаються побутові послуги.
2	2–20	< 1 млн. грн.	Праця до 10 найманих осіб використовується. Надаються послуги. Здійснюється виробництво продукції. Торгівля товарами.
3	3+ПДВ, 5-ПДВ	<3 млн. грн.	Працює до 20 найманих осіб.
4	3+ПДВ, 5-ПДВ	<5 млн. грн.	Працює в середньому до 50 робітників.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Регулювання національної підприємницької діяльності для підтримки конкурентних умов її здійснення покладено на Антимонопольний комітет України (АКУ). У 2014 р. основна діяльність контролю АКУ була спрямована на стратегічно важливі для держави та добробуту населення сфери діяльності, такі як: житлово-комунальні підприємства, паливно-енергетичний комплекс, охорона здоров'я. Проводилися різноманітні перевірки та дослідження різного роду підприємств, на меті яких було виявлення порушень антимонопольного законодавства чи недотримання конкуренції, особливо увагу привертала проблеми енергетичного ринку України та його природних монополій [9]. Порівняно із 2013 р. діяльність АКУ значно активізувалася та стала ефективнішою, а кількість скарг розглянутих заяв зменшилась в рази (табл. 3).

Таблиця 3  
Характеристика діяльності АКУ

Показник / Рік	2013	2014
Загальна кількість заяв та скарг	7 902	4 525
Загальна кількість проведених перевірок	893	217
Кількість припинених порушень	7 704	5 341

Джерело: побудовано автором за даними [9]

Вітчизняний уряд намагається підтримувати підприємство, та все ще існують нагальні проблеми, які потрібно вирішувати. Упорядкування регулювання підприємницької діяльності з правового боку, його ефективність на чолі з державою потребують доопрацювання. Практично повністю відсутня матеріально-технічна, перш за все фінансова підтримка малого бізнесу, система гарантій і страхування кредитно-інвестиційних ризиків. Також простежується проблемність доступу до ресурсів, особливо фінансових (високі відсоткові ставки і вимоги значної застави), не встановлено належних взаємозв'язків між великим та малим підприємством. До того ж

спостерігається нерівномірний розвиток малого підприємства на території нашої країни, що витікає із нестабільної економічної та політичної ситуації [10].

Незважаючи на численні закони про оподаткування та розвиток спрощеної системи розрахунку податків, цей механізм загалом є недовірним у регулюванні підприємництва. Раціональна система для оподаткування суб'єктів підприємства має бути створена, особливо для малих підприємств, яка буде спрямована на сприяння динамічного розвитку нових підприємств та ефективного добросовісного функціонуванню, які вже діють. Хоча в Україні існують, відповідно, уповноважені установи, які здійснюють нагляд за підприємницькою діяльністю та її регулювання, все ж таки було б доцільно переглянути їх список та перелік повноважень. До того ж всі терміни і поняття у законодавчих актах є розмитими і часто не співпадають із міжнародним правом. Тому із метою ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності варто удосконалити та законодавчо закріпити терміни і кількість перевірок підприємців протягом року, обґрунтувати їх необхідність та важливість [11].

Для подальшої інтеграції до Європейського Союзу нашої державі необхідно вирішити питання регулювання підприємства, особливо щодо ролі держави у цьому секторі та шляхів здійснення. Для цього було б доцільно скористатися досвідом самих європейських держав, адже немає сенсу рівнятися на, припустимо, азійські країни і у той же час прагнути до європейських стандартів. Це можуть бути методи суверенізації економіки та проведення процесів приватизації: спрощення процедур відкриття, реєстрації та закриття підприємств; окреслення меж приватної власності; чітке формулювання та розподіл права власності; галузева й виробнича реформи; ліквідація монополій.

Наступним завданням перед Україною постає зміна та удосконалення законодавчої бази. Необхідно переглянути законодавство ЄС та країн – членів Євросоюзу, проаналізувати закони, конвенції, протоколи та інші акти в галузі підприємницької діяльності та її регулювання. Велика увага має бути приділена інформації, якими органами здійснюється згадане регулювання, що відбувається при невиконанні відповідних законів на практиці.

Для нашої країни характерним є значна концентрація не лише природних монополій, а й штучних. Тому однією із проблем постає проблема монополії та підтримки конкурентних умов економічної діяльності. Потрібно удосконалити законодавчу базу, а також створити спеціальні органи, які б здійснювали періодичні перевірки, регулювали частки ринку підприємств та загалом (наскільки це можливо) не допускали б явище монополізації [12].

Незадовільний стан регулювання економіки, а особливо підприємницької діяльності, у формі податкової політики, бюджетно-видаткового контролю, монетарного контролю призводить до незадовільного стану економічного розвитку. Щодо податкової системи, то країнам можна було б перейняти досвід Німеччини, оподаткування якої вважається найкращим з-поміж інших країн. Але високі податки та 4-рівнева їх система може стати на початкових кроках проблемою саме для підприємств. Тому для новостворених підприємницьких суб'єктів доцільно було б ввести певні пільги, як у Франції чи Великобританії. Непоганою також є пропорційна система оподаткування, яка ґрунтується на розмірах прибутків підприємств.

Актуальним має стати питання планування та розробки прогнозів, також створювати можливі стратегії розвитку, прогнозувати майбутні цифри та показники. Саме організація проведення аналізу, планування і прогнозування має бути запозичена Україною, як видно з практики, вона є досить дієвою.

**Висновки з даного дослідження.** Вітчизняний рівень розвитку підприємництва значно відстає від європейських стандартів. Сучасній Україні необхідно максимально сприяти і створювати умови з боку влади для успішного розвитку підприємництва, що сприятиме вирішенню соціальних проблем та економічному росту України. Підприємство України має стати потужним інструментом економічного і соціального розвитку держави, а для цього необхідно знайти оптимальні методи впровадження альтернативних систем оподаткування, створювати інвестиційні та фінансово-кредитні механізми підтримки, впровадити виважену регуляторну політику, де матимуть місце й заохочення конкуренції, й прозорі правила.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Euratom Treaty Consolidated Version (Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Atomic Energy Community) // Publishing office of the European Union. – March, 2010. – P. 26. – 112 p. – EN.
2. Корпоративне право Європейського Союзу: загальна характеристика правового регулювання юридичних осіб в Євросоюзі [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1151040948558/pravo/korporativne\\_pravo\\_yevropeyskogo\\_soyuzu](http://pidruchniki.com/1151040948558/pravo/korporativne_pravo_yevropeyskogo_soyuzu).
3. Шлафман Н.Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору : монографія / Н.Л. Шлафман // Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – Херсон : ХНТУ, 2010. – 284 с.
4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
5. Малий бізнес: зарубіжний досвід / Актуально // Технопарк «Ремзавод». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.remzavod.biz/e9.html>.
6. Ватаманюк, З.Г. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка : [навч. посіб.] / З.Г.Ватаманюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/30488/>.
7. Закон України «Про підприємництво». Редакція від 21.07.2012 р.
8. Система оподаткування України / Для інвестора // Інвестиційний портал Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.invest-lvivregion.com/система\\_оподаткування\\_ua\\_291cms.htm](http://www.invest-lvivregion.com/система_оподаткування_ua_291cms.htm).
9. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
10. Йолкіна Н.О. Державне регулювання підприємницької діяльності / Н.О. Йолкіна. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbu.ua/kharkov.ua/e-book/conf/2013-4/doc/1/06.pdf>.
11. Ольвінська Ю.О. Основні напрями підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності / Ю.О. Ольвінська. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu\\_2013\\_12\\_37.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2013_12_37.pdf).
12. Країни з перехідною економікою: опис і відмінні риси. Корисні поради для всіх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kasner.kiev.ua/kraini-z-perehidnoju-ekonomikoj-opsi-i-vidminni/>.

УДК 637.5:330.143.2

**Рудь В.В.**  
аспірант

*Житомирського національного агроєкологічного університету*

## ОПТИМІЗАЦІЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена розробці задачі оптимізації доданої вартості для м'ясопереробних підприємств. У результаті кореляційного аналізу встановлено коефіцієнти парної кореляції доданої вартості та матеріальних витрат; доданої вартості та амортизаційних витрат; доданої вартості та витрат на оплату праці; доданої вартості та витрат на соціальні заходи; доданої вартості та інших операційних витрат. Таким чином, запропоновані підходи можуть використовуватися у діяльності м'ясопереробних підприємств.

**Ключові слова:** додана вартість, матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація, відрахування на інші соціальні заходи, операційні витрати.

### **Рудь В.В. ОПТИМИЗАЦИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Статья посвящена разработке задачи оптимизации добавленной стоимости для мясоперерабатывающих предприятий. В результате корреляционного анализа установлено коэффициенты парной корреляции добавленной стоимости и материальных затрат; добавленной стоимости и амортизационных расходов; добавленной стоимости и расходов на оплату труда; добавленной стоимости и расходов на социальные мероприятия; добавленной стоимости и прочих операционных расходов. Таким образом, предложенные подходы могут использоваться в деятельности мясоперерабатывающих предприятий.

**Ключевые слова:** добавленная стоимость, материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизация, социальные отчисления, другие операционные расходы.

### **Rud. V.V. OPTIMIZATION OF VALUE ADDED FOR MEAT PROCESSING INDUSTRY IN TERMS OF VERTICAL INTEGRATION**

The article is devoted to developing value-added optimization problem for meat processing plants. The results of correlation analysis show the pair correlation coefficients value added and material costs; added value and depreciation costs; value added and labor costs; and added value of social activities; value added and other operating expenses. Thus, the proposed approaches can be used in the activity meat processing plants.

**Keywords:** added value, material costs, labor costs, depreciation, contributions to other social measures, operating costs.

**Постановка проблеми.** Зацікавленість у формуванні доданої вартості виявлено у всіх учасників технологічного ланцюга. Проте найгостріше проблема формування доданої вартості стосується виробників продукції та кінцевих споживачів, оскільки зосередження доданої вартості, в основному, відбувається на стадії посередництва. Тому без урахування інтересів виробників та споживачів розраховувати на об'єктивність вирішення проблеми не можна. Отже, з метою уникнення односторонності і неповноти при формуванні доданої вартості виникає необхідність детального розгляду цієї проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття доданої вартості набуло свого розповсюдження на початку ХХ ст. Основні проблеми та підходи щодо визначення сутності прибутковості та доданої вартості запропонували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Н. Абрютіна, І. Богатая, О. Вакульчик, В. Дадалко, В. Іваненко, А. Зайцева, Ю. Мороз, А. Тайт, К. Уолт, Д. Чайковський, З. Шершньова, М. Шпилько та ін.

Дослідженню процесів інтеграції та кооперації, в яких відбувається формування доданої вартості, присвячені роботи відомих зарубіжних науковців М. Аделмана, Р. Коуза, Д. Норта, М. Портера, Л. Роя, О. Уільямсона та ін. Серед вітчизняних науковців ґрунтовні розробки в цьому напрямі здійснили В. Андрійчук, Л. Ганущак-Єфіменко, В. Зіновчук, А. Ігнатюк, Д. Лук'яненко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Л. Молдаван, П. Саблук, О. Серова, О. Щербакова та ін.

Визначаючи значний внесок та отримані наукові результати науковців, необхідно зазначити, що деякі аспекти потребують удосконалення та врахування особливостей, які стосуються формування доданої вартості в умовах вертикальної інтеграції м'ясопереробних підприємств, що і робить тему актуальною.

**Мета дослідження.** У даному дослідженні поставлено за мету проаналізувати та узагальнити чинники впливу на додану вартість за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Підприємства м'ясопереробної галузі для ефективної діяльності потребують узгодженості усіх сфер та підкомплексів у плані справедливого розподілу доходів та загальної суми доданої вартості, починаючи від виробництва сировини і закінчуючи реалізацією готової продукції. Ці ланки виробництва продукції функціонують у режимі організаційного відокремлення і кожен суб'єкт керується своїми господарськими інтересами. Виробництво продукції тваринництва є складним

сектором сучасного агропродовольчого комплексу, який об'єднує тваринників, фермерів, підприємців, що займаються кормами, забоєм худоби, переробкою м'яса, оптовою та роздрібною торгівлею. складові комплексу взаємопов'язані між собою через мережу ринків, тому необхідно побудувати єдину економічну політику на базі спільних економічних інтересів.

Додана вартість як одна із складових ціноутворення є надзвичайно важливим чинником, що має зміст як для виробника, так і для споживача. Тому додана вартість закладена в ціну, тобто її збільшення впливає на вартість товару, а значить безконтрольне збільшення має негативні наслідки для покупця. Таким чином, додана вартість відображає різні аспекти виробництва і містить прибуток, який має отримати виробник, а значить зменшення доданої вартості може призвести до збитковості чи нерентабельності виробництва.

Необхідно визначити, які чинники формування доданої вартості можуть підлягати оптимізації, зважаючи на те, що в даному випадку, задача оптимізації є двосторонньою. Потрібно забезпечити сталість прибутку і зниження вартості товару. Цю ж задачу можна розглядати в ракурсі збільшення прибутку при сталості ціни на зазначений товар.

Сформулюємо оптимізаційну задачу в термінах, запропонованих нижче.

$$\begin{cases} \sum_t \sum_u DB|_{C \rightarrow const} \rightarrow \max \\ \sum_t \sum_u \Pi|_{C \rightarrow const} \rightarrow const \end{cases} \quad (1)$$

де  $DB$  – додана вартість товарного продукту  $t$ , грн;  $\Pi$  – ціна товарного продукту  $t$ , грн;  $C$  – собівартість товарного продукту  $t$ , грн;  $u$  – повний спектр видів виробництва підприємства;  $t$  – спектр товарів та послуг за даним видом виробництва.

Рішення, тобто значення змінних  $DB$  та  $\Pi$ , які забезпечують максимальний прибуток, знаходять за допомогою використання методів лінійного програмування [2]. Для цього необхідно побудувати математичну модель, що пов'яже між собою вартість товару, додану вартість та компоненти, з яких вони складаються.

Визначено чинники, що впливають на додану вартість товару, а саме:  $MB$  – матеріальні витрати,  $OP$  – витрати на оплату праці;  $A$  – амортизацію;  $Vcs$  – відрахування на соціальні заходи;  $Iov$  – інші операційні витрати. Ціну товару, з огляду на мету даного дослідження будемо визначати як функцію від собівартості, тобто маємо:

$$\begin{aligned} DB &= f(MB, A, OP, Vcs, Iov) \\ \Pi &= f(C) \end{aligned} \quad (2)$$

Таблиця 1

Кореляційний аналіз доданої вартості м'ясопереробних підприємств Житомирської області за 2004–2013 рр.

Підприємство	Парні коефіцієнти кореляції*				
	Матеріальні витрати	Амортизація	Оплата праці	Витрати на соціальні відрахування	Інші операційні витрати
ПАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат»	0,56	0,57	0,72	0,73	0,06
ПАТ «Коростенський м'ясокомбінат»	0,84	0,29	0,96	0,97	-0,15
ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	0,99	0,61	0,93	0,93	0,57
ТОВ «Перший м'ясний дім – Полісся»	0,97	0,88	0,95	0,95	0,98
ТОВ «Айс-Тім»	0,87	-0,45	0,89	0,90	0,80
ФОП «Якімець»	0,99	-0,19	0,80	0,85	0,41

**Примітка:** парні коефіцієнти кореляції відображають тісноту зв'язку між доданою вартістю та зазначеними факторами.



Необхідно максимізувати величину ДВ, проте надзвичайно важливо, за рахунок яких чинників вона буде збільшена. Аби вибрати змінні для оптимізації доданої вартості, необхідно оцінити їх внесок у формування доданої вартості. Проаналізуємо сукупний внесок матеріальних витрат у структуру доданої вартості (табл. 1).

Середній коефіцієнт кореляції між величиною доданої вартості та матеріальними витратами становить 0,87. Це вказує на те, що матеріальні витрати є визначальним чинником формування доданої вартості. Окремі періоди вказують, що величина доданої вартості формується на неоптимальному рівні для низки підприємств, оскільки на цьому етапі матеріальні витрати виявились вищими за додану вартість. Такий підхід може спричинити збитковість та банкрутство підприємства. Разом з тим у кризових умовах діяльності підприємства постає необхідність зменшення величини доданої вартості. У такому випадку можна збільшувати коефіцієнт кореляції до 1 шляхом зниження доданої вартості, проте слідкувати за тим, аби матеріальні витрати не перевищували сукупний розмір доданої вартості.

Отже, сформулюємо вимоги для оптимізаційної задачі: матеріальні витрати мають бути нижчими за величину доданої вартості, при цьому доцільно збільшувати або зменшувати величину доданої вартості не змінюючи рівень матеріальних витрат.

На відміну від матеріальних витрат, амортизаційні витрати є гнучкішими, оскільки вони закладаються не для короткотривалого ефекту. Мається на увазі, що за необхідності можна непропорційно розділити суму амортизації за часовими періодами задля збереження інших співвідношень на рівні, визначеному даним дослідженням. Аналіз таблиці 1 дозволяє оцінити загалом амортизаційні витрати як абсолютно недостатні для м'ясопереробної галузі. Середній коефіцієнт кореляції між величиною доданої вартості та амортизаційними витратами становить 0,29. Це вказує на те, що амортизаційні витрати недооцінюються в системі формування доданої вартості. Оскільки виробники, відчуваючи зниження попиту на м'ясні вироби, не мають змоги збільшувати ціни на товари, то за період 2004–2008 рр., коли ринок м'яса знаходився в стані насичення м'ясною продукцією, така поведінка може призвести до значного зменшення амортизаційних відрахувань.

Вимоги для оптимізаційної задачі: амортизаційні витрати можуть бути суттєво зниженими задля збереження співвідношення «ціна-додана вартість» лише за умови, що в довгостроковій перспективі рівень відрахувань на амортизацію контролюватиметься виробником досить жорстко. Зважаючи на прогностичні результати на наступний рік можна залишити рівень амортизаційних відрахувань стабільним, оскільки для усіх розглянутих підприємств прогнозується зростання доданої вартості.

Рівень витрат на оплату праці є нестабільним і недостатньо корелюється з іншими фінансовими показниками діяльності підприємства. Проаналізувавши сукупний вклад витрат на оплату праці в структуру доданої вартості, виявлено відсутність позитивного тренду, а іноді і негативний тренд у витратах на оплату праці. За високого рівня інфляції такий показник може свідчити або про скорочення робочих місць або про зменшення рівня заробітної платні. Звичайно, для глибокого аналізу необхідно оцінити видатки на оплату праці в розрізі підприємства, але на основі таблиці 1 можна стверджувати про недостатній рівень соціального забезпечення в сучасній системі форму-

вання доданої вартості. Разом з тим середній коефіцієнт кореляції між величиною доданої вартості та матеріальними витратами становить 0,89. Це вказує на те, що додана вартість залежить від витрат на оплату праці, хоча і на недостатньому рівні. Спостерігається відгук у збільшенні доданої вартості при зростанні витрат на оплату праці.

Вимоги для оптимізаційної задачі можна сформулювати по різному. Зростання рівня витрат на оплату праці, що є позитивним соціально-економічним показником, за даної моделі неодмінно відобразиться на збільшенні доданої вартості. Разом з тим це збільшення спричиняє удорожчання товару і, відповідно, підвищення зарплат компенсується вищими цінами, спостерігається інфляція. У такому випадку, спираючись на досвід закордонних підприємств, варто залучати нові методи управління персоналом. Це повинно розв'язати задачу тарифікації оплати праці, стимулювати до збільшення рівня зацікавленості виробничим процесом і, як наслідок, до перерозподілу грошових потоків всередині підприємства більш ефективним способом. Отже, за сучасних умов формування доданої вартості на ринку м'ясопереробної галузі, збільшення доданої вартості за рахунок збільшення видатків на оплату праці є недоцільним та неефективним.

Витрати на соціальні заходи, без сумніву, є важливим аспектом функціонування розвиненого суспільства. Людина персонально зацікавлена у збільшенні власних соціальних відрахувань з метою забезпечення соціальних гарантій. У нашій країні, за умов нестабільної політики управління соціальними відрахуваннями, збільшення соціальних видатків у системі доданої вартості іноді зовсім не означає збільшення соціальних видатків для конкретного споживача. Середній коефіцієнт кореляції між величиною доданої вартості та матеріальними витратами становить 0,89 (див. табл. 1). Це вказує на те, що існує тісна кореляція між величиною доданої вартості та відрахуваннями на соціальні заходи, незважаючи на їх досить низький рівень. При існуючій системі неможливо виключити чи зменшити статтю соціальних витрат із сукупного розміру доданої вартості. Разом з тим різні підприємства виявляють різний тренд при аналізі витрат на соціальні заходи. Збільшення витрат на соціальні заходи навіть на незначному рівні буде позитивним фактором для суспільства в цілому. Разом з тим у сукупній системі доданої вартості таке збільшення буде мало помітним у порівнянні з іншими параметрами визначення доданої вартості.

Вимоги для оптимізаційної задачі: відрахування на соціальні заходи можуть бути збільшені, оскільки в цілому вони матимуть позитивний вплив на інші соціальні показники і, опосередковано, виявлять позитивний вплив на ринок м'ясопереробної промисловості.

Інші оперативні витрати об'єднали у собі цілу низку показників і виявили себе як показник з високим рівнем достовірності. Насамперед, необхідно зазначити, що саме ця стаття видатків при оптимальному управлінському підході дозволяє вивести підприємство на якісно новий рівень, коли власне, саме підприємство зможе управляти усіма факторами формування доданої вартості, собівартості і ціни. Середній коефіцієнт кореляції між величиною доданої вартості та матеріальними витратами становить 0,45 (див. табл. 1). Це вказує на низький рівень кореляції між величиною доданої вартості та іншими операційними витратами, незважаючи на їх

Таблиця 2

Результати математичного моделювання для визначення факторів впливу на величину доданої вартості

Підприємство	Рівняння регресії	Збільшення відносної величини доданої вартості, %
ПАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат»	$DV_{mпп} = 0,48MB - 5,120П + 66,77V_{сз} - 1,07A - 1,64I_{ов}$	17
ПАТ «Коростенський м'ясокомбінат»	$DV_{mпп} = 0,68MB + 89,830П - 181,89V_{сз} - 14,86A + 4,15I_{ов}$	4
ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	$DV_{mпп} = 0,1MB - 192,080П + 490,17V_{сз} - 106,86A + 6,14I_{ов}$	25
ТОВ «Перший м'ясний дім Полісся»	$DV_{mпп} = 0,38MB - 38,96П + 124,94V_{сз} + 10,17A + 2,61I_{ов}$	7
ТОВ «Айс-Тім»	$DV_{mпп} = 0,87MB - 39,65П + 124,36V_{сз} + 24,75A + 6,37I_{ов}$	29
ФОП «Якімець»	$DV_{mпп} = 0,96MB + 2,590П + 14,51V_{сз} - 7,60A + 18,21I_{ов}$	33

високу значимість. Аналізуючи попередні таблиці було виявлено збільшення доданої вартості при сталих соціальних та амортизаційних витратах і, разом з тим, збільшення інших операційних витрат не призводить до підвищення доданої вартості. Це свідчить про неправильні управлінські підходи в системі розподілу операційних видатків або ж про помилки в обчисленні нарахувань доданої вартості на основі сукупності визначаючих факторів. Зокрема, правильно використані операційні витрати дозволять реорганізувати виробництво, підвищити ефективність управління персоналом, збільшити рентабельність підприємства, підвищити соціальні показники в регіоні. Тому така стаття витрат не повинна обмежуватися підприємством і може бути адекватно відображена у загальній доданій вартості.

Вимоги для оптимізаційної задачі: відрахування на інші операційні витрати доцільно збільшувати, навіть якщо це і збільшить величину доданої вартості. Ця стаття відрахувань може бути збільшена, оскільки в цілому вона матиме позитивний вплив на інші показники діяльності підприємства.

Скориставшись методами лінійного програмування, описаними у [2], та програмним комплексом RStudio, було реалізовано оптимізаційну задачу за вказаними факторами. У результаті отримано такі оптимізовані математичні рівняння для формування величини доданої вартості (табл. 2).

Таким чином, у короткотерміновій перспективі маємо зростання доданої вартості в діапазоні 4-33%. Проте це зростання зумовлене статтями, які дозволять переформувати процес виробництва та управління і в довготривалій перспективі (10-15 років)

отримати значне зменшення собівартості. Тоді стала ціна гарантуватиме вищий дохід для виробника і стабільність для споживача. Реалізовано оптимізацію доданої вартості за умов її загального збільшення за рахунок соціальних та операційних витрат при забезпеченні сталої собівартості, що у довгостроковій перспективі дозволить зафіксувати вартість одиниці продукції, збільшити прибуток виробника, покращити соціально-економічні показники галузі в межах регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заремба П.О. Методичні підходи до забезпечення стратегічного розвитку м'ясопереробної промисловості / П.О. Заремба // Наукові праці ДонНТУ. Сер. Економічна. – 2007. – Вип. 32. – С. 184-187.
2. Зайченко Ю.П. Дослідження операцій / Ю.П. Зайченко. – К. : ЗАТ-ВІПОЛ, 2000. – 688 с.
3. Ward J.H. Hierarchical grouping to optimize an objective function / J.H. Ward ; J. of the American Statistical Association. – 1963. – 236 p.
4. Jain A. Data Clustering: A Review / A. Jain, M. Murty, P. Flynn // ACM Computing Surveys. – 1999. – Vol. 31, № 3. – P. 145-164.
5. Дрейпер Н. Прикладной регрессионный анализ. Множественная регрессия. Applied Regression Analysis / Н. Дрейпер, Г. Смит. – 3-е изд. – М. : Диалектика, 2007. – 912 с.
6. Фёрстер Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа. Methoden der Korrelation und Regressiolynsanalyse / Э. Фёрстер, Б. Рёнц. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 302 с.
7. Терентьев П.У. Метод корреляционных плеяд / П.У. Терентьев // Вісн. ЛДУ. – 1959. – № 9. – С. 35-43.
8. Іващенко П.О. Багатомірний статистичний аналіз : посіб. для студ. екон. спец. вузів / П.О. Іващенко, І.В. Семеняк, В.В. Іванов. – Х. : Основа, 1992. – 142 с.



УДК 338.46:005.332.4

**Сагайдак М.П.***кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри маркетингу  
Криворізького економічного інституту  
Криворізького національного університету***Зав'ялова М.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу  
Криворізького економічного інституту  
Криворізького національного університету***Скрынко Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу  
Криворізького економічного інституту  
Криворізького національного університету*

### СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена з'ясуванню сутності конкурентоспроможності промислових послуг та структуризації процесу її оцінювання. В статті обґрунтовано доцільність застосування кількісних та якісних методів при оцінюванні конкурентоспроможності послуг. З урахуванням специфіки промислових послуг та факторів, що безпосередньо впливають на їх якість і ефективність, запропоновано алгоритм розрахунку комплексного показника конкурентоспроможності промислових послуг, та визначено пріоритетні напрямки оцінювання якості процесу обслуговування промислових споживачів.

**Ключові слова:** послуга, обслуговування, конкурентоспроможність, споживач, якість, критерії оцінки, кількісні та якісні методи, інжиніринговий аналіз, ефективність.

#### **Sagaidak M.P., Zavyalova M.V., Skrynko N.V. СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСА ОЦЕНІВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИШЛЕННИХ УСЛУГ**

Стаття посвячена определению сущности конкурентоспособности промышленных услуг и структуризации процесса ее оценивания. В статье обоснована целесообразность применения количественных и качественных методов при оценивании конкурентоспособности услуг. С учетом специфики промышленных услуг и факторов, которые непосредственно влияют на их качество и эффективность, предложен алгоритм расчета комплексного показателя конкурентоспособности промышленных услуг, и определены приоритетные направления оценивания качества процесса обслуживания промышленных потребителей.

**Ключевые слова:** услуга, обслуживание, конкурентоспособность, потребитель, качество, критерии оценки, количественные и качественные методы, инженеринговый анализ, эффективность.

#### **Sagaidak M.P., Zavyalova M.V., Skrynko N.V. STRUCTURING OF THE EVALUATION PROCESS OF INDUSTRIAL SERVICES COMPETITIVENESS**

The article is devoted to clarifying the essence of competitiveness of industrial services and structuring of the evaluation process. In the article, the expediency of quantitative and qualitative methods in evaluating the competitiveness of services is substantiated. Taking into consideration the specificity of industrial services and factors that directly affect their quality and efficiency, the algorithm of calculating the complex index of competitiveness of industrial services is suggested and priority directions of evaluating the quality of the service for industrial customers are defined.

**Keywords:** service, attendance, competitiveness, consumer, quality, evaluation criteria, qualitative and quantitative methods, engineering analysis, efficiency.

**Постановка проблеми.** В умовах нового типу ринкового середовища, так званого віртуального ринкового простору, відбувається випереджувальний розвиток сфери послуг, що також супроводжується підвищенням рівня конкуренції. Віртуальний ринковий простір, що функціонує в умовах інтерактивних інформаційних мереж і є середовищем для реалізації концепції віртуального маркетингу, характеризується оперативним і швидким нагромадженням інформації, створенням великої кількості баз даних, прискоренням операцій з купівлі-продажу, розрахункових операцій тощо [13, с. 32]. Збільшується технологічність та інформаційна насиченість послуг, що надаються організаціями та підприємствами. Це, з одного боку, ускладнює процес обслуговування та водночас надає можливість збільшення ефективності управління підприємствами сфери послуг і зростання їх якості [4, с. 112]. Відтак діяльність підприємств в новому середовищі базується на застосуванні

інноваційних підходів та технологій обслуговування, максимально наближує виробника послуг до їх споживача, дозволяє індивідуалізувати пропозицію, забезпечує створення додаткових зручностей, знижує матеріальні витрати на надання послуг та час на їх виконання. Зазначені тенденції потребують поглибленого дослідження, особливо відносно промислових послуг, які мають низку особливостей і орієнтовані на виробничий сектор, який сьогодні створює основну частину валового національного продукту України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентоспроможності та методичного забезпечення її оцінювання приділили значну увагу у своїх працях закордонні та вітчизняні науковці, такі як І. Ансофф, Б. Берман, А. Гутман, Дж. Данінг, Дж. Р. Еванс, Ф. Котлер, М. Портер, Г. Азоев, О. Амоша, В. Андріанов, В. Блонська, В. Войчак, І. Герчикова, Н. Гор-

баль, С. Єрохін, Ю. Іванов, Л. Костюк, С. Клименко, М. Книш, А. Кредісов, І. Ліфіц, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, А. Павленко, Ю. Продиус, В. Реген, П. Смоленюк, Л. Сопільник, А. Челенков, З. Шерпньова, Р. Фатхутдінов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Переважна більшість теоретичних і методичних положень в працях зазначених науковців зосереджена на оцінюванні конкурентоспроможності уречевленого товару або підприємства в цілому, в той час як питанням оцінювання конкурентоспроможності послуг, зокрема, промислового призначення, не приділено належної уваги. Поглиблений аналіз літературних джерел з досліджуваної проблематики дозволив з'ясувати, що деякі питання стосовно оцінювання конкурентоспроможності туристичних, транспортних та банківських послуг були висвітлені в наукових працях таких вчених, як О. Щур, Н. Коломієць, В. Крочук, О. Зоріна, О. Сиволовська, І. Лютій, проте узгодженого підходу щодо комплексного оцінювання конкурентоспроможності промислових послуг, з урахуванням специфіки процесу обслуговування юридичних осіб, не сформовано.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Структуризація процесу оцінювання конкурентоспроможності промислових послуг з урахуванням різних методичних підходів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи рівень потреб сучасних споживачів, можна відмітити, що вони постійно зростають та видозмінюються, а самі споживачі стають більш вимогливими і все більше потребують індивідуального підходу. Це змушує підприємства бути гнучкими та високотехнологічними, орієнтованими в кадровій політиці на компетентнісний підхід для максимального задоволення запитів, потреб і попиту споживачів. Конкурентоспроможність у цьому аспекті стає не просто ключем до успіху, а метою функціонування підприємства, що здійснює свою діяльність в сфері послуг, фундаментом забезпечення його життєздатності.

Узагальнено, послуга – це корисний ефект, що є результатом процесу праці, спрямованої на задоволення потреб конкретного споживача та суспільства в цілому [14, с. 229].

Конкурентоспроможність послуги – це її властивість виступати на ринку поруч з присутніми там аналогічними послугами конкуруючих суб'єктів ринкових відносин [3]. В такому аспекті під конкурентоспроможністю промислової послуги слід розуміти сукупність споживчих і вартісних характеристик, які забезпечать максимальне задоволення запитів підприємства-споживача та його успіх на галузевому ринку.

Результати оцінювання конкурентоспроможності промислових послуг є передумовою розробки управлінських рішень менеджментом підприємства і підґрунтям проведення системного економічного аналізу, виконання планових розрахунків по всім функціям маркетингу: проектування, організації виробництва, реалізації, оновлення або заміни пропонуваніх послуг. При цьому слід акцентувати увагу на розробці оціночних критеріїв та на використанні традиційних (техніко-технологічних, трудових, фінансових) та стратегічних (інформаційних, інноваційних, інтелектуальних) ресурсів, що будуть задіяні в процесі створення, надання і споживання послуги. Отже, для оцінювання конкурентоспроможності промислових послуг доцільно застосовувати якісні та кількісні методи.

Кількісні методи оцінювання конкурентоспроможності послуг базуються на розрахунку узагаль-

неного показника, який кількісно характеризує будь-яку послугу (кількість послуг, що надаються підприємством; витрачений час на створення послуги; наявність додаткових послуг і сервісу; анкетні опитування тощо). В основу оціночного показника можуть бути покладені кількісні характеристики послуги, зокрема, коефіцієнт бальної оцінки [1, с. 117; 6; 15].

До якісних методів оцінювання конкурентоспроможності послуг слід віднести методи експертних оцінок, фокус-груп, глибинних інтерв'ю, спостереження, *mystery shopping*. Названі методи дозволяють оцінити як саму послугу, так і процес обслуговування [1, с. 118; 6, с. 139; 15].

Розглянуті вище методи здебільшого застосовуються при оцінюванні конкурентоспроможності споживчих послуг, а для промислових послуг їх застосування дещо ускладнюється. Це пов'язано з тим, що промислові послуги мають свої відмінності, а саме: створюють матеріальний результат; під час їх надання здійснюється зміна стану матеріалів та промислової продукції тощо [3]. Тому в процесі оцінювання конкурентоспроможності промислової послуги необхідно обрати найбільш характерні показники і по кожному з них здійснити відповідну бальну оцінку. Виходячи з цього, на нашу думку, більш доцільно використовувати метод інжинірингового аналізу, який є одним із методів евристичного аналізу, сутність якого полягає в мінімізації та запобіганні виникненню надмірних матеріальних витрат [10, с. 283]. Даний метод доцільно використовувати для здійснення найважливіших видів спрощення процедур з точки зору цілей, перспектив і зацікавлених сторін. Він полягає у виборі, ранжуванні та оцінці, за допомогою індексного методу, основних вимог промислових споживачів до конкретної послуги.

Отже, основними критеріями при виборі того чи іншого методу оцінювання конкурентоспроможності промислової послуги є: достовірність, об'єктивність, універсальність, послідовність, надійність, практичність та витратність (часу, фінансових та інших ресурсів тощо). Відтак, при оцінюванні конкурентоспроможності промислової послуги постає проблема розробки, обґрунтування та використання таких методичних підходів, що охоплювали б усі аспекти її формування.

Ефективність промислової послуги, як співвідношення корисного результату до сумарних витрат споживача, залежить від декількох ключових показників, а саме: часу, витраченого на створення послуги, якості як послуги, так і процесу обслуговування, кваліфікації, досвіду та компетентностей персоналу, що її створюватиме. Підвищення ефективності промислової послуги дає можливість забезпечити найбільш повне задоволення потреб споживачів при відповідному рівні обслуговування [14, с. 27].

В економічній літературі акцентується увага на пріоритетності використання інтегральної оцінки конкурентоспроможності товару/послуги, яка розраховується як співвідношення індексів технічних і економічних параметрів. Виходячи з цього, О.І. Зоріна та О.В. Сиволовська [3] відмічають, що конкурентоспроможність послуги, зокрема, транспортної, може бути оцінена в певному приближенні до такого підходу, оскільки база порівняння постійно змінюється (коливання кон'юнктури ринку, інноваційних процесів тощо), відтак, таке порівняння має динамічний характер.

Отже, індекс конкурентоспроможності послуги розраховується за формулою:

$$I_{\kappa} = E_u / E_u^*$$

де  $E_u$  – конкурентоспроможність пропонованого варіанту;

$E_u^*$  – показник конкурентоспроможності базового аналога.

Як відмічають науковці, в якості показника конкурентоспроможності  $E_u$  може бути обраний груповий технічний, економічний або організаційний показник, що характеризує відповідність між потребами клієнтів та можливостями підприємства, що надаватиме послугу. Розрахунок зазначених показників здійснюється за формулами:

$$E_t = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i; E_e = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i; E_o = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i,$$

де  $E_t, E_e, E_o$  – груповий технічний, економічний чи організаційний показники;

$q$  – одиничний показник по  $i$ -му параметру;

$a$  – питома вага параметричного показника по відношенню до узагальненого задоволення потреб;

$n$  – кількість параметрів, які підлягають оцінці [3].

На нашу думку, при оцінюванні конкурентоспроможності промислової послуги доцільно також детально проаналізувати ефективність повного циклу надання послуги. Виходячи з цього, пропонуємо розглядати ефективність в трьох ракурсах, відповідно до категорій, що характеризуються технологічною ефективністю, економічною ефективністю та ефективністю праці. Таким чином, виокремлюючи показник ефективності праці, ми підкреслюємо специфічність промислової послуги та залежність її якості від компетенції, компетентності, кваліфікації, досвіду, результативності та продуктивності праці виконавців.

Ефективність праці, зокрема, ремонтного персоналу, пропонуємо розраховувати наступним чином:

$$E_{праці} = \frac{t_{\phi}}{t_n},$$

де  $t_{\phi}$  – час простою фактичний;

$t_n$  – норма простою.

Визначення технічної ефективності промислової послуги здійснюється за формулою:

$$E_{tex} = \frac{P_t}{P_{ti}},$$

де  $P_t$  – технічні показники послуги базового підприємства;

$P_{ti}$  – технічні показники послуги підприємства-конкурента або ідеальної послуги.

Розрахунок економічної ефективності надання промислової послуги пропонується розраховувати як співвідношення рентабельності послуги базового підприємства та рентабельності послуги конкурента:

$$E_{ек} = \frac{R_i}{R_k},$$

де  $R_i$  – рентабельність послуги базового підприємства у відсотках;

$R_k$  – рентабельність послуги конкурента у відсотках.

Враховуючи те, що поняття «ефективність» має багатогранний характер та визначає основні складові конкурентоспроможності послуги ( $Kn$ ) як один з найбільш прийнятних варіантів, нами пропонується здійснювати розрахунок останньої наступним чином:

$$Kn = E_{tex} * E_{праці} * E_{ек},$$

$Kn = 1$ , підприємство працює на рівні конкурента;

$Kn < 1$ , базове підприємство поступається конкурентові;

$Kn > 1$ , досліджуване підприємство має вищі конкурентні позиції.

Такий підхід до оцінювання конкурентоспроможності промислової послуги потребує використання стратегічних ресурсів в процесі її створення, відтак, можливе коригування даної формули.

Визначення конкурентоспроможності промислової послуги через оцінювання її ефективності дозволяє визначити не тільки позицію досліджуваного підприємства, а й дослідити чинники, що обумовили означену позицію. Такими ймовірними чинниками можуть бути відхилення від норми певних критеріїв, що характеризують загальну ефективність надання промислової послуги.

До основних критеріїв оцінювання ефективності промислової послуги за техніко-економічними показниками можна віднести: трудомісткість; загальний фонд оплати праці; чисельність ремонтного персоналу; вартість споживаної електроенергії; вартість запчастин; час простою промислового об'єкта на ремонті; загальнопромислові та адміністративні витрати [3; 6; 7; 8; 14].

Для розрахунку зазначених критеріїв ефективності промислової послуги доцільно застосовувати наступні показники: трудомісткість ремонтних робіт з урахуванням норм часу на виконання конкретної операції; загальний фонд оплати праці з визначенням трудомісткості, різного роду доплат і премій за раціоналізаторські пропозиції та скорочення часу надання послуги при збереженні її якості; розрахунок чисельності ремонтного персоналу з обов'язковим урахуванням часу необхідного на проведення ремонту, досвіду та кваліфікації працівників; вартість використаних ресурсів (обладнання, електроенергії тощо); час простою промислового об'єкта на ремонті; вартість запчастин, яка дорівнюватиме сумі витрат на необхідні для ремонту деталі, вузли, комплектуючі та їх логістику постачання; загальнопромислові та адміністративні витрати, які розраховуються як відсоток від загального фонду оплати праці. Величина відсотку встановлюється підприємством самостійно.

Розрахунок зазначених критеріїв здійснюється у відповідності зі специфікою роботи підприємства та особливостями послуги, що надається. На основі наведених критеріїв оцінки пропонується визначити ефективність надання ремонтної послуги за наступним алгоритмом:

1. Визначення виду і складності ремонту.
  2. Визначення трудомісткості виконуваних робіт.
  3. Визначення чисельності ремонтного та обслуговуючого персоналу відповідно до виду ремонту та необхідних ремонтних робіт.
  4. Розрахунок ФОП.
  5. Визначення фактичного часу та норми простою промислового об'єкта на ремонті.
  6. Вартість запчастин (деталі, вузли та комплектуючі) з урахуванням витрат на їх постачання.
  7. Вартість використаних ресурсів (традиційних і стратегічних).
  8. Частка загальнопромислових, адміністративних витрат у ФОП.
  9. Розрахунок собівартості, норми прибутку, кінцевої ціни ремонту та рентабельності послуги.
  10. Гарантійний та післягарантійний термін експлуатації.
  11. Розрахунок ефективності надання ремонтної послуги (ефективність праці, технологічна та економічна ефективність).
- Після визначення показників ефективності розраховується коефіцієнт конкурентоспроможності промислової послуги досліджуваного підприємства та послуги підприємства-конкурента або «ідеальної»

послуги» робиться їх порівняння і висновки щодо конкурентоспроможності послуги.

Також слід зауважити, що на ефективність промислової послуги впливає низка чинників, основними з яких є якість і собівартість послуги та результативність і продуктивність праці персоналу. Відповідно до виявлених чинників впливу, інструментами управління ефективністю послуги виступають стандартизовані показники якості послуг та нормативи витрат.

Для того щоб визначити вплив ефективності послуги на її конкурентоспроможність, необхідно оцінити рівень якості та вартості. Якість – це відповідність наданих послуг очікуванням споживачів та встановленими стандартами норм [11, с. 65]. Зростання якості, в свою чергу, сприяє збільшенню обсягів продажів і, відповідно, прибутку. В той же час зростання якості зазвичай супроводжується зростанням витрат. Тобто має місце ситуація зростання собівартості надання послуг. При цьому додаткові витрати, що супроводжують підвищення якості надання послуг, співіснують із зростанням продажів. Тобто за умови реалізації позитивного варіанту розвитку ситуації інвестування в додаткові витрати викликає зростання якості послуг і відповідне зростання загальної ефективності [6; 7; 11; 14]. Отже, можна говорити про існування взаємозв'язку між такими поняттями, як якість, ціна та ефективність, які в кінцевому результаті є складовими конкурентоспроможності послуги.

Якість промислової послуги має найбільший вплив на життєздатність підприємств, що їх надають. При цьому стандарти, гарантії та вимоги до якості послуг на підприємстві повинні бути чітко визначеними, причому таким чином, щоб споживач був спроможний їх відслідковувати та оцінити. Хоча в більшості випадків процес надання послуги не завжди є можливим для спостереження з боку споживача, однак він все одно вимагає відповідного опису, без якого є неможливим оцінювання якості послуги як такої [5, с. 24–25]. Тобто оцінювання якості послуг передбачає оцінювання обох різновидів характеристик на їх відповідність прийнятим на підприємстві нормативам.

До вищезазначених характеристик можуть бути віднесені: виробничі потужності, що використовуються в процесі надання послуги; чисельність персоналу, його кваліфікація, досвід, організаційні здатності та професійні здібності; тривалість технологічного циклу надання послуги; гарантії надання послуги; безпека дання послуги; післягарантійне обслуговування тощо.

Ключовими показниками системи якості промислових послуг є тісна взаємодія із споживачем, відповідальність керівництва, компетентність персоналу, матеріальні й стратегічні ресурси та структура системи якості. Саме споживач знаходиться в центрі основних складових системи якості промислових послуг, і його задоволення стає можливим саме тоді, коли існує баланс між зазначеними ключовими показниками [11, с. 66]. За таких умов здійснюється двостороннє оцінювання і процесу, і результату виконання послуги як споживачем, так і виробником, з урахуванням результатів проміжних перевірок якості створення/надання промислової послуги. Причому оцінка послуги споживачем повинна враховувати реакцію останнього на отриману послугу, його задоволення або, навпаки, незадоволення та претензії. Інформація про оцінку послуги з боку виробника повинна містити, окрім іншого, результати управління якістю послуги на підприємстві.

Оцінювання вищезазначених процедур дозволить визначити, наскільки виконано задекларовані вимоги щодо дотримання рівня якості послуги, що, в свою чергу, дозволить визначитися із можливими шляхами та резервами підвищення їх якості та ефективності.

Також слід відмітити, що результативність будь-якого процесу значною мірою залежить від якості його інформаційно-комунікаційного забезпечення. Саме тому безпосередньо процес збирання інформації про якість надання послуг повинен бути цілеспрямованим та ретельно спланованим. Оскільки мова йде про якість надання промислових послуг, то зрозуміло, що основною метою аналізу є визначення причин помилок та їх можливе усунення і попередження. Мова йде про систематичні помилки, причина яких не завжди є очевидною, але її виявлення є вкрай необхідним [9, с. 96]. До того ж необхідно визначитися із джерелом виникнення означених помилок. Іноді виникає ситуація, коли помилки, що віднесені на рахунок персоналу, насправді пояснюються недоліками в організації процесу створення послуги, маються на увазі складності операцій, що виникають безпосередньо в процесі надання послуги і які провокують неможливість виконання розроблених і узгоджених заздалегідь технічних інструкцій. Також при цьому до уваги слід приймати інформацію щодо зміни вимог та запитів споживачів послуги в процесі її створення; змін вимог ринку чи техніко-технологічних процесів основних конкурентів; ймовірних відхилень від заданої якості послуг, що можуть виникнути внаслідок недостатнього контролю за процесом створення послуги; можливості збільшення/зниження собівартості надання послуги. Тобто менеджменту підприємства необхідно зосереджуватись на досягненні результативності повного операційного циклу надання послуги.

**Висновки з даного дослідження.** Отже, конкурентоспроможність промислової послуги – це техніко-технологічна, компетентнісна та інноваційна спроможність суб'єкта господарської діяльності, що створює й пропонує послугу максимально задовольняти визначену потребу споживача краще, ніж конкуренти, мінімізуючи при цьому ризики, витрати часу і ресурсів та забезпечуючи визначені показники якості й відповідні гарантії.

Досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності промислових послуг та збільшення обсягів їх реалізації є важливим завданням для підприємства, що функціонує на ринку B2B. Відтак, оцінювання конкурентоспроможності промислових послуг повинно проводитись комплексно, системно і постійно на всіх етапах життєвого циклу послуги. Такий підхід надає можливість своєчасно визначити слабе місце в процесі створення, надання та споживання послуги, прийняти відповідні рішення, підкріплені фактами та розрахунками про відповідні дії щодо підвищення ефективності. В цьому аспекті, окрім використання традиційних кількісних та якісних методів оцінювання ефективності та конкурентоспроможності послуги, доцільно скористатись інжиніринговим методом, який дозволяє більш точно визначити значимість окремих показників, а спрощення процедур – полегшувати розуміння споживачем послуги, процесу її створення, контролю якості та споживання, якнайкраще використовувати інформаційні та комунікаційні технології, ухвалювати відповідні рішення в процесі обслуговування тощо. Це, в свою чергу, може бути

покладено в основу розробки стандартів обслуговування з урахуванням специфіки як самої послуги, так і процесу її створення.

Перспективним напрямком подальших розвідок у фокусі даної проблематики є питання індивідуалізації маркетингу промислових послуг, оцінювання якості обслуговування споживачів з використанням сучасних Інтернет-технологій та маркетингових програмних продуктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блонська В.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 115–120.
2. Горбаль Н.І. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / Н.І. Горбаль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 112–117.
3. Зоріна О.І. Методи оцінки конкурентоспроможності транспортної послуги / О.І. Зоріна, О.В. Сиволовська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2012. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?iid=1133&operation=1>.
4. Исаенко Е.В. Маркетинг в сфере услуг : [учеб. пособ.] / Е.В. Исаенко ; под ред. д. э. н., проф. Н.А. Нагапетьянца. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 272 с.
5. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л.А. Костюк : зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – Мелітополь : Вид-во «Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – № 2(18). – Т. 6. – С. 22–30.
6. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції та послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchni.com.ua/sport/2155/index.html?page=6>.
7. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
8. Организация и планирование технического обслуживания и ремонта технических средств промышленного транспорта // Справочные материалы транспортной компании «Виптранс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://viptrans.info/tlib/planning.html>.
9. Реген В. Управление конкурентоспособностью компании на основе самоорганизации / В. Реген // Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 95–98.
10. Скиданенко А.Ю. Окремі аспекти оцінки виробничих витрат при застосуванні математичних моделей / А.Ю. Скиданенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава : ПДАА. – 2013. – Вип. 1(6). – Т. 2. – С. 283–286.
11. Смоленюк П.С. Підвищення якості продукції – основна умова забезпечення її конкурентоспроможності / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 31. – С. 64–68.
12. Сопільник Л.І. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств / Л.І. Сопільник, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19.8 – С. 183–187.
13. Таганов Д.Н. Значение виртуальных цепочек ценности в раскрытии новых рыночных возможностей / Д.Н. Таганов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 32–48.
14. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації : [підруч.] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська ; заг. ред. Г.В. Осовської. – К. : Кондор, 2009. – 468 с.
15. Щур О.М. Особливості оцінки конкурентоспроможності послуг / [О.М. Щур, Н.І. Коломієць, В.М. Крочук] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/36\\_PWMN\\_2010/Economics/76554.doc.htm](http://rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76554.doc.htm).

УДК 658.5.012.1

**Середа Н.М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту, економіки та права  
Кіровоградської льотної академії  
Національного авіаційного університету*

## ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА АВІАКОМПАНІЙ

У статті розглянуто можливі шляхи мінімізації ризиків для авіапідприємств при вивченні та дослідженні факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Визначено можливі шляхи адаптації авіапідприємств до конкурентного середовища. Проаналізовано сучасний стан авіаційної галузі та фактори середовища, які впливають на нього.

**Ключові слова:** авіакомпанія, середовище підприємства, фактори внутрішнього та зовнішнього впливу, авіаперевезення, стратегія.

### **Sereda N.N. ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ АВИАКОМПАНИЙ**

В статье рассмотрены возможные пути минимизации рисков для авиапредприятий при изучении и исследовании факторов внутренней и внешней среды. Определены возможные пути адаптации авиапредприятий к конкурентной среде. Проанализировано современное состояние авиационной сферы и факторы среды, которые влияют на неё.

**Ключевые слова:** авиакомпания, среда предприятия, факторы внутреннего и внешнего влияния, авиаперевозки, стратегия.

### **Sereda N.N. RESEARCH OF MARKETING ENVIRONMENT OF AIRLINES COMPANY**

The article considers the possible ways of minimization of risks for aviation enterprises at the research and analysis of interior medium and environmental factors. The possible ways of aviation enterprises adjustment to competitive environment are determined. The current condition of aviation industry and environmental factors that influence on it are analyzed.

**Keywords:** airline, environment of enterprise, factors of internal and external influence, air transport services, strategy.

**Постановка проблеми.** Розвиток світового авіа-транспортного ринку відбувається під впливом динамічно змінних кон'юнктуроутворюючих факторів. При цьому актуальними проблемами є глобалізація міжнародних перевезень у межах глобальних

та стратегічних альянсів авіаперевізників, жорстка конкуренція компаній за місце на ринку авіаційних перевезень та за кожного пасажира, постійне збільшення прямих операційних витрат, особливо за рахунок постійного росту цін на світовому паливно-

мастильному ринку та інше. За таких умов необхідно проводити постійний моніторинг тенденцій розвитку світових авіаційних ринків з метою підвищення економічної ефективності авіаційних перевезень. Авіакомпанії перед плануванням своєї діяльності, формуванням тактики та розробки стратегії проводять маркетинговий аналіз впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням та дослідженням факторів середовища та їх впливу на діяльність компанії займаються вчені Н. Алексеєнко, О. Ареф'єва, Х. Баранівська, Л. Мельник, В. Немцов, А. Терещенко, а також М. Альберт, М. Мескон та інші.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також їхній вплив на діяльність компанії, яка функціонує на ринку авіапослуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нові економічні умови становлення ринкового механізму призвели до того, що більше половини усіх авіапідприємств України внаслідок загальної економічної кризи виявилися економічно неспроможними та постали перед необхідністю примусової санації. Підставою для виникнення такої ситуації частіше за все стають прорахунки у стратегічних планах і в наборі тактичних заходів, які не повною мірою дозволяють авіапідприємству знайти успішний вихід із кризової ситуації [1].

Першочерговим завданням авіакомпанії є визначення та дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають і можуть вплинути на економічну ефективність підприємства.

Фактори внутрішнього і зовнішнього середовища впливають на авіапідприємство, необхідно визначити чіткі орієнтири своєї діяльності та представити мету функціонування. Завданням і основним призначенням механізму управління є забезпечення такої взаємодії підприємства із середовищем, яка дозволяла б підтримувати його потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей, і тим самим забезпечувала б можливість розвиватися у довгостроковій перспективі.

Підприємства цивільної авіації перебувають та функціонують у зовнішньому середовищі, і кожна їх дія можлива тільки у тому випадку, якщо зовнішнє середовище припускає її здійснення. Зовнішнє середовище є джерелом живлення підприємств ресурсами, які є необхідною умовою підтримання внутрішнього потенціалу підприємства на належному рівні. Ресурси зовнішнього середовища є обмеженими, окрім того, на них претендують підприємства та організації інших галузей народного господарства. Існує ймовірність, що в певний час підприємство не зможе отримати необхідні йому ресурси із зовнішнього середовища, що призведе до послаблення потенціалу підприємства та до багатьох негативних наслідків.

На сьогоднішній день перед авіапідприємствами стоять конкретні завдання:

- пристосуватися до змін факторів зовнішнього середовища, щоб, не втрачаючи потенціалу, мати змогу слідувати поставленим стратегічним цілям діяльності;

- виживати у довгостроковій перспективі;

- бути конкурентоспроможним на ринку авіаційних послуг.

Усі фактори, що впливають на діяльність авіакомпаній та галузі в цілому, поділяються на 4 типи: економічні, цінні, сервісні та маркетингові. Кожний фактор містить у собі елементи, які можуть стримувати або стимулювати зростання.

1. Економічний фактор, що стимулює зростання: національне і світове економічне зростання, нові сегменти населення, які прагнуть до подорожей, разом з тим і фактори, що стримують зростання – нерівномірний розвиток економіки, зміна поведінки споживачів, інфляція, нестійкість валового національного продукту;

2. Ціновий фактор представлений в основному факторам стримування зростання – підвищення цін з метою покриття та зростання поточних витрат, видатки на зниження рівня шуму і забруднення.

3. Сервісний фактор – розширення мережі маршрутів, підхід до клієнта, нові можливості й привабливості частини літаків.

4. Маркетинговий фактор – відсутність валютних обмежень і обмежень на перевезення, витрати на подорожі, недостатня місткість повітряних суден.

Враховуючи фактори стимулюючого і стримуючого зростання повітряних перевезень, кожна авіакомпанія намагається розробити таку стратегію діяльності підприємства, в якій був би врахований фактор і досліджений для розробки маркетингової політики компанії.

Для розробки маркетингової політики авіакомпанії враховують фактори конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень.

До найбільш важливих зовнішніх факторів, які необхідно не лише вивчити, але і спрогнозувати вплив кожного із них на діяльність компанії, відносять:

1. Політико-правові фактори: політична нестабільність в країні, недосконалість законодавчої бази, яка має регулювати авіадіяльність по комерційним правам: зміна регулятивної політики і вплив на конкурентне середовище; наявність у авіакомпанії інсайдерських джерел інформації у всіх державних органах країни, з метою отримання змін в регулятивній базі, що стосується діяльності авіакомпанії, недостатня увага щодо підтримки підприємства з боку держави, візові режими, а також військово-політична ситуація в державі.

2. Система оподаткування, яка прямо впливає на функціонування і діяльність авіакомпанії: високі митні бар'єри, тарифи між країнами, перерахування коштів у загальний фонд держбюджету державним підприємствам частини свого чистого прибутку, високі відсотки податків.

3. Технологічні фактори, що пов'язані з експлуатацією повітряних суден, мають чітко відповідати вимогам ICAO, SARPs (Стандартів та Рекомендованої практики), введення сучасних систем збору, оброблення та розподілу польотних даних, впровадження автоматизованої системи віщання метеоінформації VOLMET, вдосконалення методів метеозабезпечення та введення в дію супутникової системи розповсюдження метеорологічної інформації SADIS.

4. Соціально-культурні фактори: зростанням кількості кваліфікованих фахівців внаслідок підвищеної уваги молоді до навчання, можливості поповнення персоналу висококваліфікованою та невибагливою робочою силою, вивченні та застосуванні зарубіжного досвіду і використанні ефективних методів управління людськими ресурсами, зростання реальних грошових доходів певної ланки населення.

5. Економічні фактори: сучасна економічна кон'юнктура, знецінення грошових ресурсів, скорочення купівельної спроможності населення країни, недостатня для стійкого зростання інвестиційна активність створюють загрозу стабільному розвитку підприємства та розширення його діяльності.



Загалом, вплив факторів зовнішнього середовища непрямого впливу в цілому носить досить сприятливий характер. Найбільшу загрозу для підприємства створюють економічні фактори. Саме на подолання негативного впливу з боку економічних чинників варто спрямовувати сильні сторони підприємства. Технологічні, політичні та соціальні фактори дають підприємству помірні можливості розвитку, які воно в силах реалізувати, якщо правильно спрямує на це свої сильні сторони та зуміє використати ці можливості для посилення своїх слабких сторін.

Найсуттєвіше на стан справ підприємства впливає зовнішнє середовище прямого впливу. Вивчення зовнішнього середовища прямого впливу спрямоване на аналіз стану таких його складових, з якими підприємство перебуває у безпосередній взаємодії. Важливо підкреслити, що підприємство зі свого боку може чинити істотний вплив на характер та зміст цієї взаємодії, завдяки чому воно може активно брати участь у формуванні додаткових можливостей та у запобіганні прояву загроз його подальшого існування.

Авіакомпанії, що займаються складанням прогнозів, ставлять перед собою завдання скомпонувати в єдину систему довго- і короткострокові фактори, щоб створити прогноз поведінки дії факторів зовнішнього середовища, який міг би служити базою для побудови прогнозу авіаперевезень. Як правило, такі прогнози містять якийсь відсоток можливих відхилень у таких параметрах, як курс акцій і валют, ціни на нафту тощо [3].

Внутрішнє маркетингове середовище авіакомпанії – це сукупність факторів, бізнес-процесів, послуг, споживачів, які беруть участь у створенні кінцевого продукту підприємства або впливають на вартість чи якість послуги.

До внутрішнього середовища авіакомпанії належать фактори, які можна умовно розділити на два типи. До першого належать фактори, що перебувають поза впливом авіакомпанії: зростання ринку, конкуренція, ціни і витрати.

Особливістю формування внутрішнього середовища авіакомпанії другого типу є дослідження структури ринку споживачів послуг за такими критеріями:

- структура пасажиропотоку. Потужність і завантаженість маршрутів, обсяги перевезень пасажирів, кількість пасажирів, які користуються повітряним транспортом за визначений проміжок часу; «point-to point», транзитні, бізнес-пасажирів;
- мотивація пасажирів. Вивчаються домінуючі ознаки, які характеризують авіаційний транспорт, критерії, якими керуються пасажирів при виборі авіаперевезень;
- потреба в пасажирських перевезеннях. Здійснюється прогнозування потенційного пасажиропотоку, розраховують економічну обґрунтованість виконання прямих і транзитних рейсів;
- типи літаків на маршрутах для виконання рейсів.

Після визначення факторів, які впливають на розробку стратегії та визначення характеру їх впливу, проводять аналіз кожного із них та визначають сильні та слабкі сторони авіапідприємства, можливості і небезпеки, які містяться або можуть виникнути у зовнішньому середовищі, а також прогнозують тенденції розвитку і зміни діяльності підприємства. Для аналізу конкурентного середовища авіакомпанії, визначення її долі на ринку повітряних перевезень, а також аналізу факторів, які впливають на діяльність авіакомпанії, доцільно використати один із найбільш поширених методів аналізу

зовнішнього середовища компанії в умовах ринку – SWOT-аналіз. Цей метод припускає аналіз зовнішнього оточення і його зіставлення з внутрішніми можливостями авіакомпанії.

У результаті виявляються ключові чинники успіху компанії, слабкі і сильні сторони конкурентів. SWOT-аналіз для авіакомпанії доцільно проводити у п'ять етапів. На першому етапі вивчаються сильні сторони авіакомпанії – її конкурентні переваги у таких областях, як тарифна політика авіакомпанії, прогресивність технологій, кваліфікація персоналу, повернення виробничих фондів, географічне положення, інфраструктура, система менеджменту (зокрема маркетингу), сила конкуренції на вході і на виході з системи менеджменту та ін. До існуючих конкурентних переваг авіакомпанії можуть бути віднесені вигідне географічне положення, розгалужена інфраструктура представництв компанії. На другому етапі SWOT-аналізу вивчаються слабкі сторони авіакомпанії. Цей етап починається з аналізу конкурентоспроможності продукції авіакомпанії на всіх ринках. Для цього проводиться аналіз показників конкурентоспроможності продукції для кожного використовуваного ринку. Після цього збираються аналогічні показники по авіакомпаніях-конкурентах. Визначаються слабкі сторони авіакомпанії по вивчених на першому етапі конкурентних перевагах авіакомпанії. Основними недоліками авіакомпанії, порівняно з конкурентами, можуть бути: відсутність єдиної інформаційної системи, застарілий парк ПС, нестабільність якісних показників надання продукції клієнтам, неефективна експлуатація деяких авіаліній, а також недостатньо ефективний розподіл трудових ресурсів тощо. На третьому етапі SWOT-аналізу мають вивчатися чинники макросередовища авіакомпанії (політичні, економічні, технологічні, ринкові та ін.) з метою прогнозування стратегічних і тактичних загроз авіакомпанії і своєчасного запобігання збиткам. До подібних загроз можуть бути віднесені: загальне падіння попиту на авіаперевезення у світі, низька купівельна спроможність населення України, зростання цін на традиційних курортах, а також посилення конкурентної боротьби з провідними авіакомпаніями світу. На четвертому етапі аналізу мають вивчатися стратегічні і тактичні можливості авіакомпанії (капітал, активи тощо), необхідні для запобігання загрозам, зменшення слабких і множення сильних сторін авіакомпанії. До категорії можливостей, які можуть бути використані авіакомпанією, належать зростання потреб в авіаперевезеннях в Україні і на європейському ринках, а також можливість розширення внутрішнього ринку авіаперевезень по Україні в регіони, де зараз переважають місцеві авіаперевізники. На останньому, п'ятому етапі SWOT-аналізу переваги мають узгоджуватися з можливостями для формування проекту окремих розділів стратегії авіакомпанії [2].

Отже, для формування стратегії діяльності авіапідприємства зазначені фактори мають вплив на розвиток компанії і здатні впливати на її діяльність. Негативний вплив кожного з них може призвести до банкрутства підприємства, сильні конкуренти можуть не лише вести жорстку цінову політику, але і звести нанівець спроби підприємства розширити сферу ринку наданих авіаційних послуг для пасажирів.

Необхідно відзначити, що застосування навіть найбільш сучасних маркетингових методів по розробці та просуванню послуг не є достатнім чинником для сталого розвитку авіакомпаній. Наявність системних проблем у галузі може послужити причи-

ною рецесії в галузі, що може призвести до подальшого посилення конкуренції між авіакомпаніями.

Характеризуючи сучасний стан в авіації, можна чітко стверджувати, що саме вплив факторів зовнішнього середовища можуть змінити ситуацію галузі в цілому.

Пасажи́рські та вантажні перевезення у 2014 році виконували 35 вітчизняних авіакомпаній, за статистичними даними, перевезено 6475,2 тис. пасажирів та 78,7 тис. тонн вантажів та пошти.

На ринку пасажирських перевезень упродовж 2014 року працювало 25 вітчизняних авіакомпаній, основні авіаперевізники – «Міжнародні авіалінії України», «Візз Ейр Україна», «Ютейр-Україна», «Роза Вітрів», «авіалінії Харкова», «Дніпроавіа».

Регулярні польоти між Україною та країнами світу здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній до 35 країн світу, кількість перевезених пасажирів за підсумками року скоротилася порівняно з 2013 роком на 10,6% і склала 3924,7 тис. пасажирів. Одночасно до/з України виконували регулярні польоти 42 іноземні авіакомпанії з 28 країн світу, у тому числі 4 нові (з ОАЕ, Греції, Ірану та Грузії).

Регулярні внутрішні пасажирські перевезення між 11 містами України упродовж року виконували 6 вітчизняних авіакомпаній, за 2014 рік перевезено 629,2 тис. пасажирів, що на 289,4 тис. пасажирів [4].

У 2014 році мало місце значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі. Серед основних чинників, які призвели до спаду попиту на авіаперевезення, – сьогодення ситуація в державі, анексія Криму, рекомендації з безпеки польотів низки міжнародних організацій та органів ЄС оминути альтернативними маршрутами частину повітряного простору України та пов'язане з цим у цілому погіршення загального стану сучасної економічної кон'юнктури. Упродовж року не працювала частина вітчизняних аеропортів, багато перевізників значно скоротили маршрутну мережу, низку напрямків взагалі було згорнуто.

**Висновки з проведеного дослідження.** Стабілізувати ситуацію на ринку авіаперевезень можливо лише завдяки активній маркетинговій політиці



Рис. 1. Обсяги пасажирських перевезень авіаційним транспортом України за 2012–2014 рр.

українських авіакомпаній, а саме: відкриттю нових маршрутів, збільшенню частот, активізації чартерних перевезень, подальшій модернізації та оновленню парку повітряних суден, а також розвитку мережі послуг українських авіаперевізників та інфраструктури аеропортів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мяких І.М. Основні напрями вдосконалення механізму управління інтегрованими бізнес-структурами (ІБС) авіапідприємств / І.М. Мяких // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Випуск 6. Частина 3. – С. 46-50.
2. Подреза С.М. Гуріна Г.С. Дослідження направленості впливу факторів зовнішнього середовища на економічну стійкість авіакомпаній України / С.М. Подреза, Г.С. Гуріна // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – НАУ. – 2011. – Том 1. № 4. – С. 115-118.
3. Тошина Н.М. Дослідження ринку авіаперевезень та формування маркетингової логістичної стратегії авіапідприємств [Текст] // Питання економіки. – № 5. – 2011.
4. Офіційний сайт Державіаслужби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.avia.gov.ua](http://www.avia.gov.ua).

УДК 005:303.7

Степаненко Т.О.

*аспірант кафедри економіки підприємств  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана***ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті досліджено сутність та значення функціонально-вартісного аналізу нетехнічної системи – підсистеми управління на підприємстві. Автором систематизовано методичні аспекти здійснення функціонально-вартісного аналізу підсистем управління, визначено основні елементи та етапи методики. На прикладі підсистеми управління матеріальними ресурсами здійснено структурування функцій. Запропоновано інструмент для оцінювання функцій підсистеми управління матеріальними ресурсами на основі порівняння ефекту функцій з витратами, вираженими в одиницях ФТЕ.

**Ключові слова:** функціонально-вартісний аналіз, підсистема управління, функція, економічний ефект, витрати.

**Степаненко Т.О. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье исследованы сущность и значение функционально-стоимостного анализа нетехнических систем – подсистем управления на предприятии. Автором систематизированы методические аспекты реализации функционально-стоимостного анализа подсистем управления, определены основные элементы и этапы методики. На примере подсистемы управления материальными ресурсами осуществлено структурирование функций. Предложен инструмент для оценки функций подсистемы управления материальными ресурсами на основе сравнения эффекта функций с расходами, выраженными в единицах ФТЕ.

**Ключевые слова:** функционально-стоимостной анализ, подсистема управления, функция, экономический эффект, затраты.

**Stepanenko T.O. FUNCTIONAL AND COST-BASED ANALYSIS OF SUBSYSTEM OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

The essence and value of functional and cost-based analysis of non-technical systems – subsystem of management of the enterprise is analyzed in the article. The author systematized methodical aspects of implementation of functional and cost-based analysis of subsystems of management, defined the main elements and stages. Structuring of functions was implemented in a subsystem of a management of material resources. A tool for evaluating functions material management subsystem based on a comparison to the cost effect functions, in terms of FTE, was proposed.

**Keywords:** functional and cost-based analysis, subsystem of management, function, economic effect, expenses.

**Постановка проблеми.** Сучасні ринкові умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства, характеризуються дією багатьох контрольованих та неконтрольованих факторів. Негативна дія зовнішніх чинників у поєднанні з кризовим станом внутрішніх систем суттєво знижують конкурентоспроможність підприємства. З метою утримання конкурентних позицій та поліпшення внутрішніх бізнес-процесів має проводитися діагностика внутрішніх підсистем, яка є дієвим інструментом аналізу, оцінки та моніторингу.

У системі сучасних методів діагностики технічних та організаційно-економічних систем важливе місце посідає метод функціонально-вартісного аналізу. Використання цього методу сприяє досягненню більшої ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства на основі виявлення непотрібних або найбільш витратоємних елементів системи та розробки заходів з мінімізації витрат.

**Аналіз останніх публікацій.** Функціонально-вартісний аналіз як метод комплексного дослідження функцій об'єктів спрямований на реалізацію максимальної користі об'єкта із мінімальними витратами. Пильна увага до цього методу зумовлена його ефективністю та здатністю забезпечувати реальну економію у короткі строки. Тим не менш у науковій літературі [1; 2; 3; 4; 5] цей метод здебільшого розглядається в контексті проектування технічних систем. У роботах названих авторів відзначається значимість функціонально-вартісного аналізу в процесі формування технічних і економічних параметрів нової продукції, у підготовці та прийнятті управлінських рішень. Так, у дослідженні О.І. Даніліної [1] визначено теоретичні та методичні засади удосконалення промислового виробництва, розроблена концепція функціонально-вартісного аналізу: його організаційна структура, фінансування та механізм вико-

ристання результатів. У роботі В.М. Гриньової [2] розкрито методичні аспекти використання функціонально-вартісного аналізу при реалізації підприємством інноваційного проекту. Методичні аспекти мінімізації витрат виробництва розкрито у дослідженнях Є.А. Бельтюкова [5] та О.О. Савченко [3].

У той же час підсистеми управління у структурі цілого підприємства є також досить витратоємними, масштабними та мають значний вплив на загальні витрати та фінансово-економічні результати підприємства. Тому питання доцільності та методики реалізації функціонально-вартісного аналізу підсистеми управління та розширення його інструментарію покладено в основу цієї статті.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сутності та методичних аспектів функціонально-вартісного аналізу підсистем управління (на прикладі підсистеми управління матеріальними ресурсами підприємства).

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: визначення суті та етапів функціонально-вартісного аналізу; формування підходу до структурування та оцінювання функцій підсистеми управління; формування плану проекту функціонально-вартісного аналізу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В науковій літературі [6; 7; 8; 9] управління розглядається як вплив керуючої підсистеми на керовану для реалізації конкретної мети в конкретних економічних умовах та з урахуванням економічних перспектив. Підсистема управління є складовою організаційно-економічної системи «підприємство» та включає в себе принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання.

Структура підсистеми управління може бути представлена за такими критеріями:

1. За функціональною ознакою – як сукупність виконуваних функцій та взаємозв'язків між ними.

2. За процесною ознакою – як бізнес-схема управлінських процесів.

3. За елементною ознакою – як сукупність всіх необхідних елементів для реалізації управлінського впливу.

За результатами проведеного автором аналізу підсистем управління матеріальними ресурсами на гірничо-збагачувальних комбінатах України (рис. 1) було виявлено, що існують суттєві недоліки саме в організаційних структурах підсистем управління.

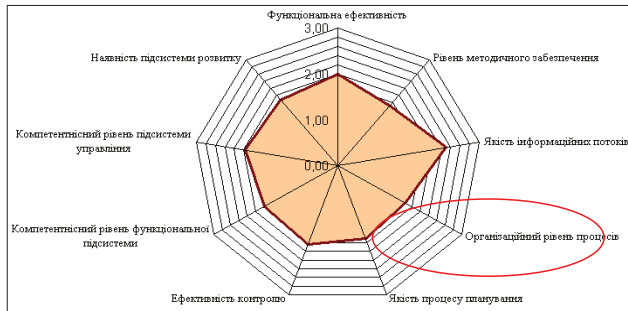


Рис. 1. Результати експертного опитування («вузькі місця» в підсистемі управління матеріальними ресурсами)

Необхідність удосконалення організаційного рівня процесів викликана посиленням впливу зовнішніх факторів на систему управління матеріальними ресурсами. Метод функціонально-вартісного аналізу (ФВА) має посідати одне із центральних місць серед принципів створення організаційної структури системи. ФВА досліджує функції управлінської підсистеми з точки зору їх необхідності та економічності.

Методичні аспекти проведення ФВА управлінських підсистем систематизовані автором у таблиці 1.

У таблиці 3 представлений інструмент, який розроблений автором для оцінювання функцій підсистем управління матеріальними ресурсами.

В якості критерію витрат у даному інструменті обрано показник FTE (Full-time equivalent) – показник, який відображає завантаженість працівників та дозволяє відстежувати зниження витрат.

Особливості використання запропонованого інструменту:

1) важливість функцій оцінюється експертами за бальною шкалою (табл. 2);

2) визначаються витрати часу в місяць (у середньому) одного працівника на здійснення функції. Наприклад: 3 години \* 5 днів \* 4 тижні = 60 годин. Для цього використовується інструмент хронометражу (вимірювання тривалості виконання функцій упродовж певного терміну);

Таблиця 1

#### Методичні аспекти функціонально-вартісного аналізу управлінських підсистем

Категорія	Деталізація
Місце ФВА в системі економічних методів	Один із методів функціональної діагностики та оптимізації
Мета	Досягнення максимального економічного, соціального, екологічного ефекту, якості функцій при мінімальних витратах
Об'єкт	Підсистема управління
Предмет	Функції підсистеми управління
Головний принцип	Функціональний підхід
Критерій ефективності	Співвідношення між рівнем задоволення цільової потреби, вираженої ступенем виконання функції, і витратами на її забезпечення [10; с. 188].
Математичне визначення	$PC/Z \rightarrow \max$ , де $Z$ – витрати на досягнення функцій; $PC$ – ефект реалізації функцій.
Необхідна інформація	1. Функціональні схеми та карти процесів. 2. Кількість осіб кожної функції. 3. Хронометражі функцій.
Склад проектної команди	Зовнішній консультант, керівник відділу, фахівці відділу.
Етапи проекту	I. Підготовчий 1.1. Визначення мети аналізу підсистеми управління. 1.2. Розробка плану ФВА. 1.3. Формування команди та деталізація етапів та відповідальності. II. Інформаційний 2.1. Збір та систематизація інформації щодо функцій підсистеми управління. 2.2. Складання функціональної моделі відділу. III. Аналітичний 3.1. Оцінка значущості функцій. 3.2. Оцінка витрат, пов'язаних із здійсненням функцій (FTE) 3.3. Виділення функціональних зон з максимальними витратами IV. Творчий 4.1. Пошук і пропозиція ідей щодо удосконалення. 4.2. Обговорення і вибір ідей, реальних з точки зору здійснення. 4.3. Формування варіантів щодо раціоналізації. V. Дослідницький 5.1. Обговорення та відбір пропозицій. 5.2. Комплексна оцінка пропозицій за критерієм мінімуму витрат з урахуванням узагальненого показника якості. VI. Рекомендаційний 6.1. Вибір остаточного варіанта рішення. 6.2. Складання та затвердження проекту плану-графіка впровадження рекомендацій. VII. Впровадження 7.1. Розробка документації. 7.2. Практична реалізація рекомендацій ФВА. 7.3. Економічна оцінка результатів ФВА.
Запланований ефект	Підвищення ефективності підсистеми управління матеріальними ресурсами підприємства.

Таблица 2

## Шкала оцінювання функцій підсистеми управління

Бал	Критерій
5	Критична функція, виконання якої безпосередньо впливає на ефективність та якість основного виробничого процесу
4	Досить важлива функція, але не впливає безпосередньо на виробничий процес
3	Підтримуюча функція, ефект від якої важливий у довгостроковій перспективі
2	Стандартна операція (звітність, тощо)
1	Зайва функція

3) визначається кількість працівників, що виконують дану функцію.

Запропонований автором інструмент може бути адаптований під іншу підсистему управління з урахуванням специфіки середовища та функцій.

Структуризація функцій виконана за такими критеріями: головна – визначає мету існування відділу (забезпечення виробничого процесу матеріальними ресурсами); загальнооб'єктні функції – деталізація головної функції (управління запасами матеріальних ресурсів; управління складським комплексом; управлінський облік запасів; організація експлуа-

Таблица 3

## Інструмент для оцінювання функцій підсистеми управління матеріальними ресурсами

Головна функція	Загальнооб'єктні функції	Внутрішньооб'єктні функції	Кважл і	Середній К важл	Витрати часу в міс., год	Кількість осіб функції	FTE	Узаг. коеф.
F <sub>0</sub>	Забезпечення виробничого процесу матеріальними ресурсами							
	F1	Управління запасами матеріальних ресурсів						
	F2	Управління складським комплексом						
	F3	Управлінський облік запасів						
	F4	Організація експлуатації та ремонту обладнання						
	F11	Планування запасів матеріальних ресурсів						
	F12	Контроль та координація потоків матеріальних ресурсів						
	F21	Мінімізація витрат на транспортування та зберігання						
	F22	Забезпечення раціонального використання складських площ						
	F31	Ведення бухгалтерської та управлінської звітності						
	F32	Удосконалення обліку та звітності						
	F41	Забезпечення безаварійної роботи обладнання						
	F42	Своєчасний ремонт обладнання						
	F111	Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства						
	F112	Прогнозування та визначення потреби в матеріальних ресурсах						
	F113	Оптимізація запасів матеріальних ресурсів						
	F114	Оперативне планування постачання матеріальних ресурсів						
	F115	Удосконалення процесу планування						
	F121	Вхідний контроль якості матеріальних ресурсів						
	F122	Контроль виробничих запасів						
	F211	Організація належного зберігання матеріальних ресурсів						
	F212	Облік матеріальних ресурсів						
	F221	Раціональне використання обладнання, складських площ						

Авторська розробка

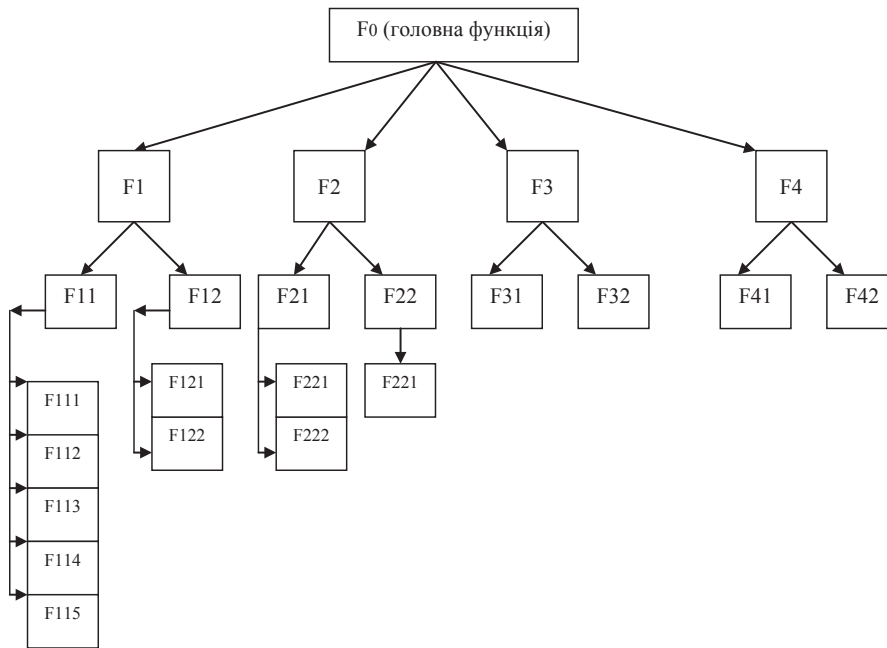


Рис. 2. Структурна схема функцій підсистеми управління

тації та ремонту обладнання); внутрішньооб'єктні функції – конкретизують загальнооб'єктні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, проведене дослідження дозволило отримати низку висновків:

- використання функціонально-вартісного аналізу в сучасних умовах є необхідним елементом діагностики підприємства; даний метод дозволяє виявити найбільш витратоємні елементи системи та здійснити реструктуризацію з метою отримання економічного ефекту;

- у дослідженні запропоноване використання функціонально-вартісного підходу для аналізу підсистеми управління матеріальними ресурсами на основі структуризації та оцінювання функцій;

- реалізація змін у підсистемах управління на основі методу функціонально-вартісного аналізу дозволяє створити оптимальну організаційну структуру, уникнути дублювання функцій, знизити витрати на реалізацію функцій та підвищити якість і прозорість процесів.

Перспективою подальших досліджень автора є поглиблення та доповнення методики ФВА аналізом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та урахування динаміки їх зміни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилина Е.И. Функционально-стоимостной анализ в управлении эффективностью производства : монография. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008. – 156 с.
2. Гриньова В.М. Функционально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства : монографія. – Харків : ІНЖЕК, Видавничий Дім, 2004. – 128 с.
3. Функционально-вартісний аналіз витрат виробництва / О.О. Савченко // Науковий вісник Національного аграрного університету, 2008. – Вип. 120. – С. 230-235.
4. Функционально-стоимостной анализ в управлении проектами наукоемких предприятий : монография / Е.Б. Данченко, Л.С. Чернова, Д.И. Бедрий, Е.В. Погорелова, А.И. Мазуркевич. – Днепропетровск : ІМА-Press, 2011. – 237 с.
5. Бельтюков Є.А. Управління витратами на основі функціонально-вартісного аналізу / Є.А. Бельтюков, Н.О. Безнощенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 7-10.
6. Конкурентний потенціал у системі управління підприємством : монографія / за наук. ред. В.М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 367 с.
7. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2012. – 458 с.
8. Механізм управління розвитком соціально-економічних систем : монографія / За заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – С. 118-127.
9. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Торговий дім «Папірус», 2011. – 644 с.
10. Функционально-вартісний і системний аналіз як основні складові методики аналізу функціонування логістичної системи підприємства / А. Богач // Економічний аналіз, 2007. – № 1(17). – С. 187-192.

УДК 368.5:368.025.6

Тарельник Н.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри проектування технічних систем  
Сумського національного аграрного університету

## ОЦІНКА РИЗИКІВ У СТРУКТУРІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Стаття присвячена дослідженню оцінки аграрних ризиків у страхових компаніях. Доведено необхідність впровадження у страхові компанії міжнародних стандартів. Розроблені методичні рекомендації щодо оцінки ризиків у страхових компаніях на базі міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010.

**Ключові слова:** аграрний ризик, оцінка ризику, страхова компанія, аграрна сфера, ризик-менеджмент.

### Тарельник Н.В. ОЦЕНКА РИСКОВ В СТРУКТУРЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Статья посвящена исследованию оценки аграрных рисков в страховых компаниях. Доказана необходимость внедрения в страховые компании международных стандартов. Разработаны методические рекомендации по оценке рисков в страховых компаниях на базе международного стандарта ISO IEC / FDIS 31010.

**Ключевые слова:** аграрный риск, оценка риска, страховая компания, аграрная сфера, риск-менеджмент.

### Tarelnik N.V. RISK ASSESSMENT IN THE AGRARIAN SECTOR INSURANCE COMPANIES RISK MANAGEMENT STRUCTURE

The article is devoted to the evaluation of agricultural risks insurance companies. The necessity of introduction of international standards in the insurance companies is proved. Developed guidelines on risk assessment in the insurance companies on the basis of international standard ISO IEC / FDIS 31010.

**Keywords:** agricultural risks, risk assessment, insurance company, agrarian sphere, risk management.

**Постановка проблеми.** Сучасний ринок агрострахування продовжує розвиватися. Фахівцями Агрострахового пулу та юристами IFC розроблено проект Концепції розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Основним завданням Концепції є захист інтересів сільгоспвиробників та держави шляхом мінімізації збитків аграріїв та страховиків через механізми розподілу ризиків серед них. Відповідні вимоги, які ставить концепція перед страховиками, полягають у такому:

- забезпечення власної ліквідності та платоспроможності;
- використання стандартних страхових продуктів, здійснення страхування сільськогосподарської продукції, як умови надання аграріям окремих видів державної підтримки та дотацій;
- страхові компанії, які входять до складу Агрострахового Пулу, повинні створювати у його рамках страховий фонд покриття катастрофічних ризиків [1].

Нині перед вітчизняними страховиками постають такі проблеми: спроможність відповідати вимогам наглядових органів, мінімізація збитків, розвиток стратегічного планування і системи ризик-менеджменту. Ці завдання відповідають міжнародним правилам та підходам.

Таким чином, для підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності страхових компаній виникає необхідність в удосконаленні системи управління ризиками шляхом розробки страховиками моделей їх оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем страхування ризиків в аграрній сфері займаються такі видатні вчені, як: М. Александрова, І. Балабанов, В. Базилевич, В. Борисова, Н. Внукова та ін. Науковим та практичним проблемам оцінки ризиків в страхових компаніях присвячені наукові праці Ришарда Пукало, Є. Бабенко, Р. Нечипорука та ін.

Ришард Пукало вважає, що фінансова безпека страхових компаній – це один з основних аспектів їх функціонування, а правильне управління фінансо-

вими засобами та ризиками, пов'язаними з їх діяльністю, є першочерговим завданням. Нові рішення, що містяться у директиві Solvency II, полягають в аналізі ризику страхової компанії для перспективи оптимального використання капіталу. Впровадження нової Директиви підвищує конкурентоспроможність та фінансову безпеку страховиків на страхових ринках Європейського Союзу. Воно також позитивно позначиться на страхових компаніях, які працюють на території однорідного страхового ринку, оскільки сприяє оптимізації їх діяльності на підставі однорідних стандартів. Вимоги Директив до фінансової безпеки стануть гарантією для страховальників та забезпечать їх впевненість у виконанні страховиками фінансових зобов'язань за укладеними страховими договорами. Однак не можна забувати про те, що процес впровадження нових рішень є досить складним і трудомістким. Він вимагає від усіх учасників тісної взаємодії, що сприятиме підвищенню фінансової безпеки всього страхового сектора. Отже, Директива Solvency II необхідна для подальшого розвитку страхових і фінансових ринків [2, с. 38-40].

Є.Ю. Бабенко підкреслює, що стандартизація є одним з перспективних напрямів розвитку страхового бізнесу. Існує різноманіття форм продуктів стандартизації, впровадження яких складається з послідовних етапів і дозволяє страховій компанії збільшувати комплексні продажі, посилювати роль альтернативних каналів продажів, знижувати витрати на ведення справи, виходити на нові сегменти клієнтів [3, с. 173]. Тому впровадження міжнародних стандартів в страхові компанії є актуальною проблемою.

У попередніх дослідженнях нами було розроблено блок-схему структури системи управління страхової компанії при страхуванні ризиків в аграрній сфері згідно зі стандартом AS/NZS ISO 31000:2009 [4] (рис. 1) [5, с. 375].

Система ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері базується на принципах фінансової надійності, дотримання яких дозволить уникнути банкрутства.

Основною складовою процесу ризик-менеджменту страхової компанії є оцінка ризику, удосконалення якої дозволить підвищити конкурентоспроможність страховика. Враховуючи це, виникає гостра необхідність дослідження процесу оцінки аграрних ризиків у страховій компанії.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у забезпеченні фінансової надійності та конкурентоспроможності страхової компанії шляхом розробки системи оцінки аграрних ризиків, що базується на міжнародному стандарті ISO IEC/FDIS 31010 [6].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Усі ризики до моменту укладання страхового договору мають бути оцінені страховою компанією. Оцінка ризику в страхових компаніях називається андеррайтингом і полягає у вартісному та натурально-речовинному аналізі ризикових обставин, що характеризують параметри ризику. У результаті оцінки ризику

андеррайтер визначає вартість об'єкту для цілей страхування та здійснює оцінку ступеня ризику за договором страхування з метою визначення розміру страхового тарифу [7, с. 40].

В агрострахуванні специфіка оцінки ризиків полягає в тому, що об'єкти страхування перебувають у процесі розвитку і на кожній стадії розвитку вони піддаються впливу різних ризиків [8]. Аналіз діяльності страхової компанії «Універсальна» дозволив представити процес страхування аграрних ризиків у блок-схемі, наведеній на рисунку 2.

Залежно від продукту та програми страхування застосовуються відповідні підходи щодо первинного андеррайтингу в агрострахуванні, тому страховики приймають рішення про індивідуальний порядок андеррайтингу кожного ризику в аграрній сфері.

Для проведення кваліфікованої оцінки ризиків в аграрній сфері сільгоспвиробник повинен надати страховику таку інформацію:

- копія форми 29 с/г з господарства (або довідка з районного управління статистики про середню врожайність кожної окремої культури, що передається на страхування в господарстві за попередні 3-5 роки вирощування зазначеної культури);

- копія карти-схеми землекористування з відміченими полями, що передаються на страхування;

- копія сертифікацій сортів с/г культури, що передається на страхування, видані компанією з продажу посівного матеріалу (або атестат насінневої інспекції про кондиційність насіння (для насіння власного виробництва)).

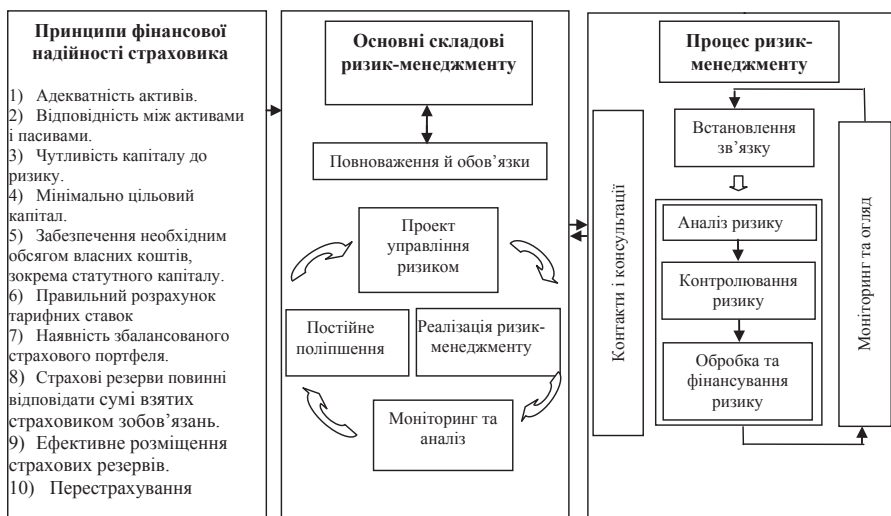
За умови, що страхова сума за договором перевищує 1 млн грн, додатково додаються:

- копія технологічної карти;
- додаток до заяви на страхування;
- інші документи за вимогою профільного андеррайтера.

Одним із важливих елементів створення та реалізації якісного страхового продукту є актуарно збалансовані страхові тарифи. Тарифна політика страхової компанії залежить від продукту страхування та передбачає використання тарифів з урахуванням умов перестраховання аграрних ризиків (рис. 3).

Оцінка ризику не є окремим видом діяльності страхової компанії. Вона має бути невід'ємною частиною усіх складових процесу ризик-менеджменту.

Нами розроблено структуру процесу оцінки ризик-менеджменту згідно зі стандартом ISO IEC/FDIS 31010, яка зображена на рисунку 4.



**Рис. 1. Блок-схема структури системи управління страховою компанією при страхуванні ризиків в аграрній сфері**

Джерело: Розроблено автором



**Рис. 2. Структура процесу страхування ризиків в аграрній сфері**

Джерело: розроблено автором



Згідно зі стандартом ISO IEC/FDIS 31010, оцінка ризику є загальним процесом, який передбачає ідентифікацію, аналіз та оцінювання ризику.

Процес ідентифікації аграрних ризиків повинен включати виявлення причин і джерела ризику подій, ситуацій або обставин, які можуть мати матеріальний вплив.

Метою ідентифікації ризиків є передбачення страхової події, яка може вплинути на досягнення цілей страхової компанії, а саме отримання прибутку.

Після того як ризик ідентифікований, страхова компанія повинна визначити заходи управління, які включають конструктивні особливості, персонал, процеси та системи.

У договорі страхової компанії зазначається перелік ризиків, на випадок яких здійснюється страховий захист. Визначення ризиків, які страхуються в аграрній сфері, встановлено згідно з офіційним класифікатором Гідрометцентру України та Міністерства надзвичайних ситуацій України.

Під час процесу аналізу ризику повинні надаватися дані для його оцінки та прийняття рішень, які стосуються необхідності його обробки, та найбільш придатних стратегій, методів обробки. При аналізі ризику визначають наслідки та їх ймовірності щодо виявлення подій ризику, беручи до уваги наявність чи відсутність і результативність будь-яких існуючих заходів управління. Після цього наслідки та їх ймовірності об'єднують для визначення рівня ризику.

Структуру процесу оцінювання ризику наведено на рисунку 5. Оцінювання ризику повинно включати порівняння кількісно оцінених рівнів ризику з їх критеріями, які визначені при встановленні контексту, з метою виявлення рівня ризику та його типу. Оцінювання ризику повинно ґрунтуватися на його розумінні, яке досягається шляхом його аналізу та служить для прийняття рішень щодо подальших дій.

Найпростішою структурою визначення критеріїв ризику є окремий рівень, який виділяє ризики, які потрібно обробляти, від ризиків, які не потребують обробки. Дана структура хоча і забезпечує прості результати, але не враховує невизначеності, які виникають як при кількісній оцінці ризиків, так і при визначенні меж між тими ризиками, які вимагають обробки, і тими, які її не вимагають.

Моніторинг та аналіз оцінки ризику. Процес оцінки ризику повинен враховувати контекст та фактори, які змінюються з часом, а також можуть вплинути на оцінку ризику або зробити її недостовірною. Ці фактори повинні бути спеціально визначені для поточного моніторингу та аналізу, з тим, щоб при необхідності оцінку ризику можна було вдосконалити.

Варто визначати дані, моніторинг яких, з метою удосконалення оцінки ризику, необхідно проводити. Крім цього, варто проводити моніторинг результативності заходів управління і документувати його, з метою забезпечення даних для застосування в аналізі ризику. Також необхідно визначити зобов'язання по формуванню та аналізу свідчень і документації.

Висновок з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі проведених досліджень була

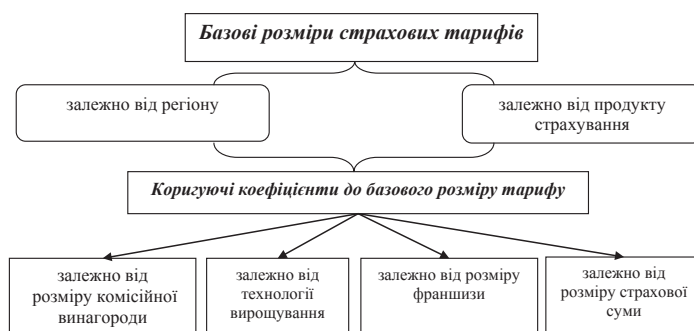


Рис. 3. Тарифна політика страхування ризиків в аграрній сфері

Джерело: розроблено автором

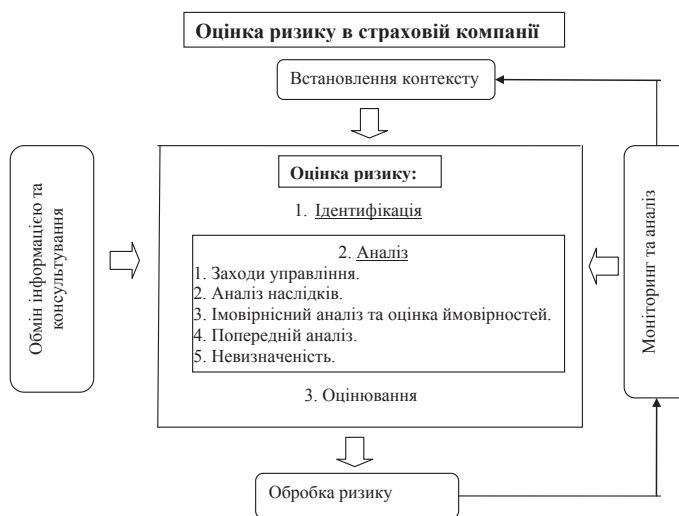


Рис. 4. Структура оцінки аграрних ризиків страховою компанією

Джерело: розроблено автором на базі міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010

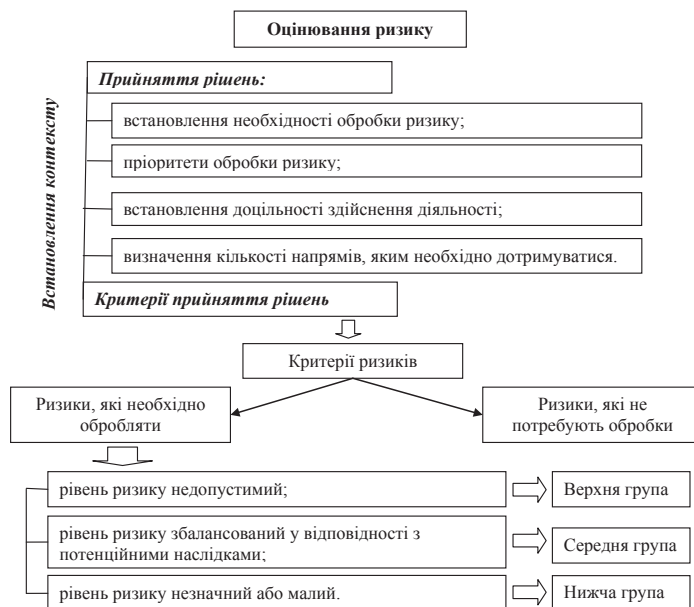


Рис. 5. Структура оцінювання ризику

Джерело: розроблено автором на базі міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010

розроблена система оцінки аграрних ризиків, яка базується на міжнародному стандарті ISO IEC/FDIS 31010. Розроблена система дозволяє страховикам і сільгоспвиробникам поліпшити розуміння ризиків. Оцінка ризиків сприяє досягненню поставлених цілей, а також дозволяє здійснювати якісне управління страховою компанією. Крім цього, оцінка ризику забезпечує основу для прийняття рішень про вибір найбільш доцільного підходу, застосованого для обробки аграрних ризиків. Вихідні дані оцінки ризику є вхідними даними для процесів прийняття рішень страховою компанією.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нечипорук Р. В Україні розпочалося обговорення проекту Концепції розвитку агрострахового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edumka.com/kontakti/itemlist/tag/обговорення%20концепції.html>.
2. Пукала Р. Нуждаються ли страховики в Solvency II? / Р. Пукала // Финансовые услуги. – 2012. – № 5(95). – С. 38-40.
3. Бабенко Е.Ю. Стандартизация страховых продуктов – перспектива развития страхового маркетинга / Е.Ю. Бабенко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2008. – № 3(13). Том 1. – С. 170-173.
4. ISO 31000-2009 – Risk Management – Principles & Guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dvbi.ru/risk\\_management/library/tabid/213/Token/ViewInfo/ItemId/14/ISO-31000-2009-Risk-Management-Principles-Guidelines-eng-rus.aspx](http://www.dvbi.ru/risk_management/library/tabid/213/Token/ViewInfo/ItemId/14/ISO-31000-2009-Risk-Management-Principles-Guidelines-eng-rus.aspx).
5. Тарельник Н.В. Розробка системи ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері / Н.В. Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2011. – № 1. – С. 374-377.
6. International standard IEC/FDIS 31010- Risk management – Risk assessment techniques [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.previ.be/pdf/31010\\_FDIS.pdf](http://www.previ.be/pdf/31010_FDIS.pdf).
7. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика / Н.М. Внукова, Л.В. Временко, В.І. Успенко / За загальною редакцією д.е.н., проф. Н.М. Внукової. – 2-ге видання, перероблене та доповнене. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 656 с.
8. Сучасні підходи до врегулювання агроризиків одна з найбільш обговорюваних тем на ринку агрострахування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insurance.lviv.ua/?q=news/%D1%81%D1%83%D1%87%D0%B0>.

УДК 658.7:656.2

**Устенко М.О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом  
Української державної академії залізничного транспорту*

## ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ЗА УЧАСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

У статті розглянуто питання формування партнерських відносин на регіональному рівні в рамках функціонування регіонального транспортно-логістичного центру; досліджено сутність поняття партнерських відносин; виділено рівні партнерських відносин регіонального транспортно-логістичного центру.

**Ключові слова:** партнерство, партнерські відносини, внутрішній рівень партнерських відносин, зовнішній рівень партнерських відносин, транспортно-логістичний центр.

### Устенко М.А. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЗА УЧАСТИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

В статье рассмотрены вопросы формирования партнерских отношений на региональном уровне в рамках функционирования регионального транспортно-логистического центра; исследована сущность понятия партнерских отношений; выделено уровни партнерских отношений регионального транспортно-логистического центра.

**Ключевые слова:** партнерство, партнерские отношения, внутренний уровень партнерских отношений, внешний уровень партнерских отношений, транспортно-логистический центр.

### Ustenko M.O. FORMATION OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF PARTNERSHIPS PARTICIPATION IN TRANSPORT LOGISTICS CENTRE

The article deals with the formation of partnerships at the regional level in the framework of the regional transport and logistics center; The essence of the concept of partnership; highlighted regional level partnerships transport and logistics center.

**Keywords:** partnership, partnerships, domestic partner relations, external partner relations, transport-logistics center.

**Постановка проблеми.** Виходячи з сучасних особливостей розвитку ринкових відносин, загострення конкуренції на світовому ринку вимагає від суб'єктів господарювання застосування нетрадиційних механізмів адаптації до зовнішнього середовища, що швидко змінюється. Одним з таких механізмів є побудова взаємовідносин на основі партнерства, що припускає об'єднання наявних потужностей і ресурсів кожного з його учасників з метою отримання максимального ефекту від спільної діяльності.

Саме тому виникає необхідність в дослідженні взаємовідносин між партнерами. При цьому особливо актуальними стають питання, пов'язані з визначенням умов, цілей і методів формування і розвитку ефективних і надійних партнерських відносин. За своєю суттю партнерство є чинником, який стимулює створення умов економічного розвитку промислових підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем теорії і практики формування ефективних партнерських відносин покладено в основу робіт багатьох учених, серед яких слід виді-

лити Я. Гордона [1], Р. Уелборна, В. Кастена [8], Р.Теннісона [6], Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко [9], О.В. Михайлівської [5] і інших як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. У їх роботах визначені суть підприємницького партнерства, його види, форми і способи реалізації. А. Магомедова [4], І. Курліщук [3] досліджували формування витрат у контексті активізації партнерських відносин. Вчені М. Государев [2] та М. Ус [7] у своїх роботах визначали напрямки формування партнерських відносин

З точки зору формування партнерських відносин на регіональному рівні не допрацьованими залишаються питання, пов'язані з формування таких стосунків в регіональному транспортно-логістичному центрі і в регіоні в цілому, а також впливу партнерських відносин на економіку регіону.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Формування теоретичних основ партнерських відносин у регіоні за участю діяльності транспортно-логістичного центру.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємства в процесі реалізації своєї діяльності підтримують стосунки з різними суб'єктами ринку. При цьому серед різноманітності виникаючих стосунків між суб'єктами підприємницької діяльності особливою популярності набувають довгострокові взаємовідносини – партнерство.

В узагальненому розумінні під партнерськими відносинами розуміється процес створення, підтримки та розширення тісної співпраці між країнами, суб'єктами господарювання і фізичними особами, який ґрунтується на принципах бізнесу, ділової етики, порядності, моралі та загальних матеріальних, духовних і громадських цінностях [3].

Умови реалізації партнерських відносин характеризуються критеріями об'єктивного і критеріями суб'єктивного характеру.

До критеріїв об'єктивного характеру відносяться: автономність суб'єктів партнерських відносин; соціальна та правова рівність суб'єктів партнерських відносин; безпосередній контакт суб'єктів партнерських відносин у формі спілкування; спільність дій; наявність взаємних інтересів; свобода вибору партнера.

У свою чергу, до критеріїв суб'єктивного характеру відносяться: взаємна довіра; взаємна відповідальність; ціннісні настанови сторін щодо взаємної відмови від примусу; суб'єктивне сприйняття інших партнерів [2, с. 24–25].

Як справедливо зазначає А.М. Магомедова [4], партнерські відносини у своєму історичному розвитку формувалися під впливом логістики, маркетингу, економічної теорії, стратегічного менеджменту і підприємництва. При цьому з точки зору процесу історичного формування партнерських відносин механізм їх реалізації матиме наступний вигляд (рис. 1).

Ключовим питанням розвитку довгострокових стосунків між партнерами є максимізація цінності таких стосунків для кожної із сторін [8, с. 307–308]. Тому головною метою партнерських відносин суб'єктів господарювання виступає правильний вибір основних напрямів співпраці.

Як відмічає при цьому М.І. Ус [7, с. 181], безпосередніми суб'єктами партнерських відносин є група осіб, з якими, власне, і необхідно будувати стосунки (банкіри, постачальники знань, устаткування, сировини і матеріалів, продавці інформаційних технологій, покупці), в загальному ланцюзі цінності, розділеній за суб'єктивною ознакою.

Формування партнерських відносин на рівні регіону можливе одночасно в декількох напрямках: з покупцями; з постачальниками товарів, робіт, послуг; з персоналом; з клієнтами; з іншими зацікавленими фізичними і юридичними особами.

Виходячи з проведених досліджень, можна стверджувати, що партнерські відносини транспортно-логістичного центру прикордонного регіону формуються на двох рівнях: внутрішньому та зовнішньому [1, с. 202].

При цьому слід зазначити, що на внутрішньому транспортно-логістичний центр прикордонного регіону виступає суб'єктом партнерських відносин, оскільки у даному випадку вони формуються всередині між його учасниками. На зовнішньому ж рівні транспортно-логістичний центр прикордонного регіону являє собою об'єкт партнерських відносин, оскільки і сам виступає їх частиною у взаємодії з іншими суб'єктами економіки регіону.

Внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону відбиває довгострокові взаємовигідні стосунки між учасниками транспортно-логістичного центру прикордонного регіону на умовах добровільності та рівності, спрямовані на збереження положення окремих його учасників на ринку транспортно-логістичних послуг шляхом перерозподілу участі відповідно до

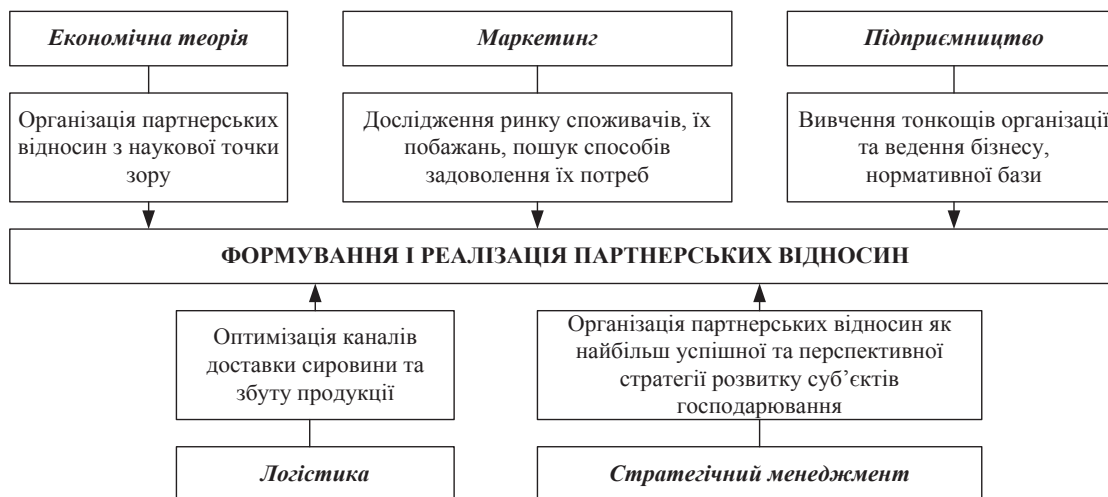


Рис. 1. Процес формування і реалізації партнерських відносин [5, с. 69]

напрямів спільної діяльності з урахуванням ризику, а також з найменшими витратами і втратами.

Внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону формується під впливом спільної мети, досягнення згоди, сумлінності співпраці, відсутності безпринципності та пристосовуваності, безпеки сторін, достатності і прозорості інформаційного середовища. При цьому, на думку автора, система формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону матиме наступний вигляд (рис. 2), а метою його формування є отримання вигоди всіх його учасників з мінімальними витратами і максимальним економічним ефектом.

При цьому внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону запропоновано визначати як цілісну систему внутрішньої взаємодії його учасників, що формується під впливом низки факторів на умовах рівності та добровільності у процесі виконання комплексного транспортно-логістичного обслуговування виробників і споживачів продукції, що дозволить забезпечити підвищення ефективності діяльності кожного учасника партнерства, покращити якість їх інформаційного забезпечення, створити нові конкурентні переваги як для учасників партнерства, так і для регіону в цілому, та професійний розвиток кадрів партнерства, а також інноваційних підходів до обслуговування клієнтів.

При формуванні внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону необхідно пам'ятати про ризики, що супроводжують такі стосунки, до яких можна віднести: втрату репутації у разі невиконання зобов'язань; втрату незалежності; відтік ресурсів; неможливість реалізації і виникнення непередбачених ситуацій.

Проте формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону дає свої переваги: підвищення ефективності діяльності кожного з учасників партнерства; поліпшення інформаційного забезпечення учасників партнерських відносин; створення додаткових конкурентних переваг як для учасників партнерства, так і для регіону в цілому; професійний розвиток кадрів партнерства, а також розвиток інноваційних підходів до обслуговування клієнтів [9, с. 21].

Зовнішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону відображає його довгострокові взаємовигідні відносини з суб'єктами економіки. При цьому метою формування зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону є забезпечення активного економічного розвитку регіонів та підвищення функціональності й якості їх взаємодії.

Розвиток транспортно-логістичного обслуговування на регіональному рівні пов'язаний передусім з передачею функцій контролю розподілу товарних потоків від виробників продукції регіональному

Фактори формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону

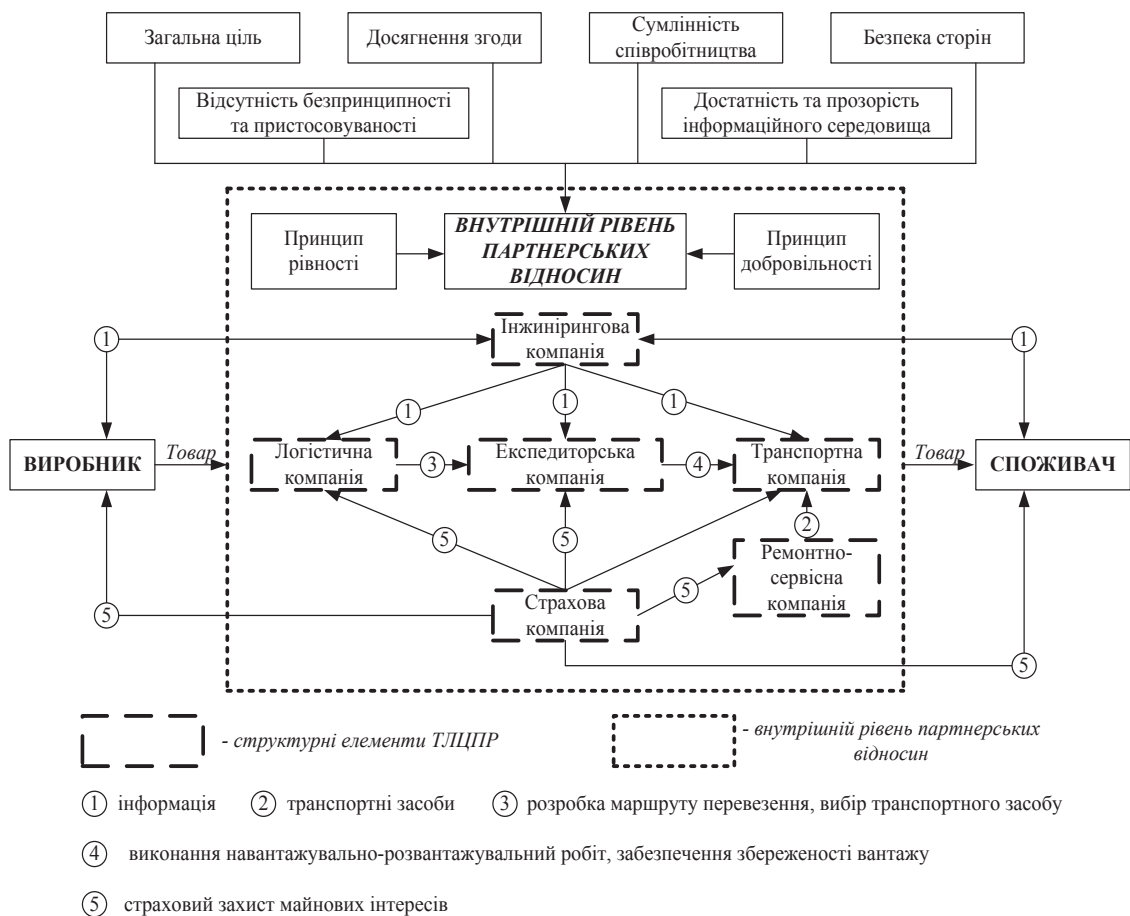
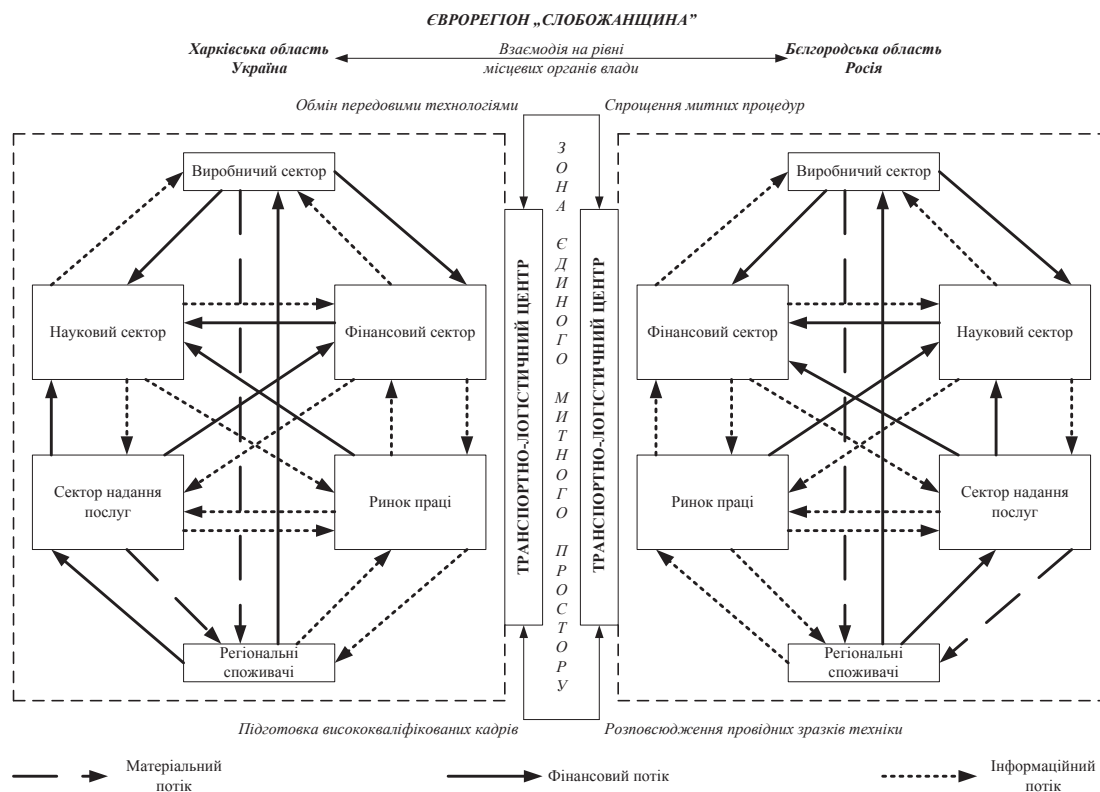


Рис. 2. Система внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру



**Рис. 3. Організаційно-економічний механізм зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру**

транспортно-логістичному центру. При цьому пропонуємо наступний організаційно-економічний механізм зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону, що наведений на рис. 3.

**Висновки з даного дослідження.** На протязі останніх років активні глобалізаційні процеси диктують нові правила і вимоги всім учасникам ринку. Посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на світовому ринках, стимулюють бізнес-структури приймати найбільш ефективні методи організації і реалізації діяльності, до яких відноситься партнерство [6, с. 19].

Сам процес побудови ефективних партнерських відносин базується на формуванні довгострокових зв'язків за рахунок забезпечення раціональних умов взаємовигідного співробітництва з визначеним рівнем якості і рівнем ефективності управління ризиками.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений / Я.Х. Гордон ; пер. с англ. под ред. О.Н. Нестеровой. – СПб. : Питер, 2001. – 379 с.

2. Государев М.А. Экономика партнерства : [учеб. пособ.] / М.А. Государев. – Н. Новгород : ВГИПИ, 2001. – 94 с.

3. Курлішук І.Б. Формування трасакційних витрат у контексті активізації партнерських відносин / І.Б. Курлішук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znptdau/2012\\_2\\_6/18-6-08.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_6/18-6-08.pdf).

4. Магомедова А.М. Особливості партнерських відносин між суб'єктами підприємництва / А.М. Магомедова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znptdau/2012\\_2\\_6/18-6-17.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_6/18-6-17.pdf).

5. Михайловська О.М. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів : [монографія] / О.М. Михайловська. – К. : Кондор, 2005. – 198 с.

6. Теннисон Р. Практическое руководство по партнерству / Р. Теннисон ; пер. с англ. под ред. Е. Корф. – М. : МФЛБ; ГАУП, 2003. – 68 с.

7. Ус М.І. Сучасні напрямки формування партнерських відносин / М.І. Ус // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 8. – С. 181–183.

8. Уэлборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в современном бизнесе / Р. Уэлборн, В. Кастен ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2004. – 327 с.

9. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : [монографія] / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко. – Львів : Растр-7, 2008. – 360 с.

УДК 658:338.246:351.863:334.723 (477)

Фень К.С.  
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті проаналізовано важливість вивчення теоретичних засад та розробка прикладних рекомендацій щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства в країнах, які переходять до ринкових відносин. Зумовлена, в першу чергу, призупиненням темпів розвитку бізнесу в умовах виходу зі світової фінансової кризи. Відповідно, необхідні проведення системно-структурного аналізу та імплементація позитивного світового досвіду забезпечення економічної безпеки підприємства. Економічна безпека держави являє собою комплексну систему, що створюється завдяки виконанню визначеної кількості дій. Держава, регіони, галузі, окремі підприємства й домогосподарства формують свої індивідуальні механізми забезпечення економічної безпеки.

**Ключові слова:** економічна безпека, держава, суспільство, підприємство, країна.

### Фень К.С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье проанализированы важность изучения теоретических основ и разработка прикладных рекомендаций по повышению уровня экономической безопасности предприятия в странах, которые переходят к рыночным отношениям. Обусловлена, в первую очередь, приостановлением темпов развития бизнеса в условиях выхода из мирового финансового кризиса. Соответственно, необходимы проведение системно-структурного анализа и имплементация положительного мирового опыта обеспечения экономической безопасности предприятия. Экономическая безопасность государства представляет собой комплексную систему, которая создается благодаря выполнению определенного количества действий. Государство, регионы, отрасли, отдельные предприятия и домохозяйства формируют свои индивидуальные механизмы обеспечения экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, государство, общество, предприятие, страна.

### Fen K.S. FEATURES OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES IN THE CONTEXT OF WORLD GLOBALIZATION

Analyzed the importance of studying the theoretical principles and application development recommendations to enhance economic security in countries moving to a market economy. Due, primarily, the suspension rate of development of business in the exit from the global financial crisis. According of needed system-structural analysis and implementation of positive international experience to ensure economic security. The economic security of the state is a complex system that is created by the implementation of a number of actions. The state, regions, industries, individual companies and households form their individual mechanisms to ensure economic security.

**Keywords:** economic security, state, society, company, country.

**Постановка проблеми.** У розвинених країнах розробляються цільові стратегічні планові документи щодо зміцнення економічної безпеки підприємств, регіонів, галузей. У таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності, виконуючи свою вагому соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Тому цей досвід цікавий як для розвитку системи безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, так і для безпеки національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** Арженовский і публікацій. Різні аспекти формування механізму економічної безпеки досліджували такі вчені, як О. Ареф'єва, С. Арженовский, І. Аніщенко, О. Баженова, А. Базилук, Д. Белл, Т. Васильців, Д. Воронков, Г. Іващенко, В. Пірумов, В. Похилук, І. Отенко.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Висвітлення особливостей формування економічної безпеки підприємств в контексті світової глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічно розвинених державах світу більше приділяється увага питанням розробки теоретико-прикладних засад розвитку підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності. Такі фактори вважаються ключовими при забезпеченні економічної безпеки підприємства як головні чинники її підвищення. Питання, що стосуються забезпечення безпосередньо економічної безпеки підприємства, актуальні в країнах, які докорінно змінюють систему державного устрою, зокрема, перебувають на

стадії ринкової трансформації економіки, або перебувають у кризовому стані (наприклад, у післявоєнний період, період гострих соціальних конфліктів чи економічних криз).

Усвідомлюючи пряму залежність між сприянням розвитку малого та середнього бізнесу та рівнем економічної безпеки підприємства, в економічно розвинутих країнах протягом останніх 15–20-ти років було знято більшість адміністративно-законодавчих обмежень, створено сприятливі фінансово-економічні та податкові стимули розвитку підприємництва. Внаслідок упровадження такого комплексу заходів країни Західної Європи та Японія посідають на сучасному етапі розвитку світової економіки провідні позиції за рівнем розвитку бізнесу та показниками економічної безпеки підприємств та високі місця у міжнародних рейтингах за рівнем сприятливості економіко-правового середовища для ведення бізнесу, у зв'язку з цим ці країни є особливо інвестиційно привабливими.

Уряди багатьох розвинених країн (у тому числі Японії, США [3]) офіційно (у програмних документах органів державного управління) визнають об'єктивне існування ризиків (навіть для конкурентоспроможних підприємств), пов'язаних з посиленням агресивності ринкового середовища та загостренням конкуренції у різних сферах діяльності на внутрішньому та світовому ринках. Це вимагає спеціальних організаційних, ресурсних заходів підтримки та забезпечення стійкості й безпеки підприємств, зокрема, сектору малого і середнього бізнесу в цих екстремальних ситуаціях. Уряд Японії визнає, що в умовах глобалізації економіки, швидких та масштабних змін саме підприємства цього сектору економіки

більшою мірою, ніж великі потребують допомоги та державної підтримки [2].

У розвинених країнах світу позитивним є те, що крім моніторингу рівня розвитку підприємництва, розробки і реалізації пропозицій щодо удосконалення державного регулювання його розвитку, до переліку основних завдань органів державного управління входить:

1) створення структурних підрозділів ведення політики у сфері економічної безпеки підприємництва за галузево-територіальною ознакою (досвід США, де крім Адміністрації малого бізнесу питання забезпечення економічної безпеки підприємництва, покладено на регіональні відділення Міністерства внутрішньої безпеки серед малих підприємств [4]);

2) розробка документів стратегічного планового характеру, а також операційних заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємництва (досвід Японії [3], у якій серед офіційно закріплених стратегічних планових документів, які систематично розробляє та реалізує Міністерство економіки, торгівлі та промисловості, передбачено документ під назвою «Підвищення стійкості підприємств сектору малого і середнього підприємництва та розвиток систем економічної безпеки підприємництва». Крім того, урядова стратегія посилення конкурентоспроможності Японської промисловості на світових ринках передбачає сім основних стратегічних напрямів її реалізації, серед яких п'ятий напрям стосується безпосередньо розвитку системи економічної безпеки бізнесу. До основних операційних завдань стратегії внесено посилення фінансової підтримки, поліпшення умов створення нових підприємств, розвиток загальнонаціональної системи забезпечення економічної безпеки та ін. [5]);

3) здійснення систематичного моніторингу внутрішнього та зовнішнього ринків та розробка рекомендацій для органів державного управління, так і безпосередньо підприємств щодо заходів, метою реалізації яких є посилення конкурентних позицій національних підприємств, захисту їх економічних інтересів (досвід США, Японії, Німеччини, Великобританії та Франції [6]);

4) ведення роботи щодо зміцнення інституційної бази захисту права власності. Зокрема, у цьому напрямі країнами ЄС укладено спільну угоду з права інтелектуальної власності між органами влади, академічними і промисловими структурами та науководослідними установами. Існує угода про невиконання зобов'язань за таким договором, згідно з яким всі учасники виконують умови договору, поки не реалізують мету створення спільних науково-дослідних та конструкторських робіт [2]. Надзвичайно популярною серед інтелектуальної еліти Європейського Союзу є Сьома рамкова програма. Її мета – підтримка наукової діяльності, що проводиться в рамках міжнаціонального співробітництва, від спільних проектів і створення мереж до координації дослідницьких програм. Сюди ж входить співпраця між ЄС та третіми країнами. Програма «Співпраця» також поділяється на тематичні підпрограми, кожна з яких працюватиме наскільки це можливо автономно, але в той же час знаходяться у тісному зв'язку, що дозволяє здійснювати міждисциплінарний підхід до областей науки, що має спільні інтереси. Для програми «Співпраця» було визначено десять тематичних областей: здоров'я; продукти харчування, сільське господарство та біотехнології; інформаційні та комунікаційні технології; нанонауки, нанотехнології, матеріали та нові технології виробництва; енер-

гія; навколишнє середовище (у тому числі зміна клімату); транспорт (включаючи космонавтику); соціально-економічні та гуманітарні науки; безпека; космос. Передове місце серед досліджень посідає напрям безпеки, в якому основну питому вагу займає економічна безпека підприємства;

5) пошук та забезпечення джерел фінансування ризикового капіталу, в тому числі в інтересах інноваційної діяльності з метою підвищення рівня НДКР в довгостроковій перспективі (досвід країн ЄС). Це, як правило, фінансування інвестицій як у новостворені підприємства, так і високотехнологічні, а також у розвиток сектору динамічних високотехнологічних дослідницьких малих і середніх підприємств. Для забезпечення останнього ведеться робота у напрямі формування сприятливого макроекономічного клімату, стабільності фінансових ринків, податкового режиму та регулювання прав на інтелектуальну власність [2];

6) надання гарантій за інвестиціями в акціонерний капітал та гарантій за позиками підприємств. У багатьох розвинених державах світу вагомими елементами безпеки підприємництва є функціонування страхових і гарантійних фондів, кредитної кооперації, яка обслуговує клієнтів, традиційно не привабливих для комерційного банківського кредитування (практично вся сфера малого підприємництва) [6];

7) здійснення роботи з планування життєвого циклу функціонування підприємств у різних галузях та сферах економіки та надання консультацій з питань забезпечення високої життєздатності підприємств відповідно до їх життєвих циклів, ведеться конкурентна боротьба та сприяння розвитку підприємства у перспективних сферах (досвід Фінляндії) [7];

8) підтримка підприємств, які розпочинають діяльність створенням фондів та механізмів фінансування різних етапів їх становлення (досвід практично всіх країн ЄС, Мексики) [8].

Усвідомлюючи, що серед економічних ризиків функціонування підприємств, зокрема, малого і середнього бізнесу, вагоме місце займають нелегітимні та напівлегітимні дії з боку підприємств великого бізнесу, монополістів тощо, у таких країнах, як Німеччина, Японія, США та інші законодавчо закріплені права та механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них. Така практика дозволяє удосконалити характеристики конкурентного середовища, що особливо важливо для країн, які перебувають на посттрансформаційному етапі розвитку економіки. Діяльність органів державного управління у сфері забезпечення економічної безпеки підприємств та підприємництва повинна носити системний характер та бути спрямованою в основному на стимулювання малого та середнього бізнесу, зважаючи на те, що в великому бізнесі більше можливостей захистити себе самостійно.

Важливу роль щодо забезпечення економічної безпеки підприємства у розвинених країнах відіграє страхова сфера, яка виступає головним ризикознижувачим чинником та бере участь у забезпеченні доступу підприємств до фінансових ресурсів та конкурентних позицій на зовнішніх ринках.

Основні потоки капіталу страхових компаній спрямовуються у галузі з високими темпами зростання. У розвитку страхової сфери є прихований резерв економічного сприяння підприємству (особливо малому та середньому, інноваційним проектам підприємств) та зміцненню економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. У стратегічних документах органів державного управління

страхування розглядається як інституціональний чинник забезпечення національної конкурентоспроможності, стабільності і зміцнення економічної безпеки країни та сектору підприємництва; передбачені заходи щодо відновлення позицій держави як суб'єкта страхової діяльності та механізми сприяння входженню на ринок великих провідних іноземних страхових компаній.

Одним з механізмів ефективного захисту майнових інтересів суб'єктів підприємницької діяльності – страхувальників у розвинених державах є створення страхових гарантійних фондів у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій. Одночасно ці інституції відіграють роль додаткового елемента системи фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємств. Фінансові ресурси цих фондів формуються за рахунок обов'язкових відрахувань від сум, які надходять до страхових компаній від того чи іншого виду страхування. Управління фондами та прийняття рішень щодо переліку економічних ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, які підлягають відшкодуванню, а також рішень щодо виплат страхових сум, здійснюються страховою радою гарантійного фонду (сформованною представниками державних органів управління та органів місцевого самоврядування). Витрати на адміністрування діяльності гарантійних фондів покриваються за рахунок їх інвестиційної діяльності. Вагомою є роль страхових гарантійних фондів у зміцненні безпеки підприємницької діяльності (зокрема, у секторі малого підприємництва) покриттям таких ризиків, як втрата прибутку, збитки від виробничих перерв, неплатежі контрагентів, неповернення кредиту чи позики, ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств [1]. Механізм страхового гарантування використовується також для забезпечення економічної безпеки експортно орієнтованих підприємств. Особливої актуальності набуває це питання в умовах глобалізації світової економіки.

Упровадження позитивних аспектів проаналізованого досвіду зміцнення економічної безпеки підприємств в Україні приділяється недостатня увага.

Упровадження такого комплексу заходів на макро- та мезорівнях економіки призведе до:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємств;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу вітчизняних підприємств;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури підприємств;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу підприємств;
- мінімізація руйнівного впливу наслідків виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємств;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення належного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та відділів підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів підприємства [9].

Сьогодні в умовах глобальної економічної кризи формуються нові співвідношення в ієрархічній декомпозиції економічної безпеки, тобто: глобальної, міжнародної, національної, регіональної, економічної її складових [10].

Глобалізація – це явище, яке достатньо повно заявило про себе в останній третині ХХ ст., вона зруйнувала наші уявлення «про простір і час, про систему координат, відповідно до якої ми організували реальність» [11], і виявилася у формуванні глобального економічного, фінансового, культурного, правового та політичного просторів. Ці елементи глобального простору безпосередньо впливають на соціальну практику незалежно від місця географічного розташування, особливостей культури, мови, економіки та фінансів тієї або іншої країни. Отже, потрібно враховувати їх вплив на політичні процеси як в окремих країнах, так і в усьому світі.

Правомірно зробити висновок, що сучасна геополітика тільки тоді збереже свій науковий статус, якщо зможе вийти на рівень аналізу закономірностей, що визначають взаємодію соціального простору і політики, формування основних принципів і закономірностей формування політики, покликаної забезпечити контроль над соціальним простором. Можна погодитися з думкою російського дослідника В. Пірумова [12, с. 12], який звертає увагу на те, що у зв'язку з фундаментальними змінами, що відбуваються сьогодні у світі, потрібно посилити увагу до концептуальних положень геополітики. Разом із тим автор визначає «недорозвинення» методології проведення геополітичних досліджень. Він пропонує визначити геополітику як науку, що вивчає процеси і принципи розвитку держави, регіонів і світу в цілому з урахуванням системного впливу географічних, політичних, економічних, військових, екологічних та інших чинників.

Основними геополітичними чинниками, на думку В. Пірумова, є такі:

- географічні (просторове положення, природні ресурси);
- політичні (тип державності, організаційна структура управління та органи влади, соціальна структура суспільства, наявність громадянського суспільства, свобода преси, взаємини з іншими державами, характер кордонів і режим їх функціонування);
- економічні (рівень життя народу, виробничі й аграрні потужності, транспорт, зв'язок і їх інфраструктура, мобілізаційні потужності, стратегічні запаси, економічні зв'язки з іншими державами);
- військові (рівень розвитку, боєготовність і боєздатність стратегічних сил і сил загальною призначення; розвиток інфраструктури тилу; рівень розвитку військового мистецтва; рівень підготовки військових кадрів, резервів; міжнародні угоди про обмеження і скорочення озброєнь, про співробітництво і взаємодопомогу; мораторій на випробування і розгортання нового виду озброєнь і військової техніки; ступінь милітаризованості країни);
- екологічні (демографічний тиск на обмежені ресурси планети; виснаження сировинних ресурсів; отруєння і знищення системи життєзабезпечення людини, рослинності і тваринного світу; накопичення радіоактивних, отруйних, вибухонебезпечних технологій; стихійні лиха);
- демографічні (щільність і склад населення, темпи його розвитку);
- культурно-релігійні та етнічні (конфесійні; національні; культурні; трудові традиції; інтереси корінних національностей в інших державах; рівень розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, урбаніза-



ції; криміногенна обстановка; культурні й наукові зв'язки з іншими державами) [12, с. 14].

Розкривається сутнісність характеристики безпеки соціального простору, визначаючи його як найважливіший чинник сучасної світової політики. В такому розумінні геополітика більшою мірою претендує на статус методології політичних наук. Мабуть, в умовах певного методологічного вакууму, причому не тільки в Україні, а й у розвинених країнах, у тому числі й у США, який був викликаний кардинальними трансформаціями після розвалу комуністичного блоку, подібні методологічні претензії з боку геополітики неабиякою мірою виправдані. В усякому разі, ресурси і простір, як об'єкт політичних устремлень держави в сучасних міжнародних відносинах, більш речовий, відчутний і об'єктивний елемент для аналізу, ніж загальнолюдські демократичні цінності і права людини.

**Висновки з даного дослідження.** Як показує іноземний досвід, такі підходи мають передбачати спільну діяльність сил безпеки як вітчизняних, так і іноземних суб'єктів протягом всього терміну дії їх взаємовідносин.

При забезпеченні економічної безпеки суб'єктів підприємництва треба буде враховувати і зміни соціальної ситуації, збільшення масштабів міжнародної міграції робочої сили та зменшення кількості зайнятого населення. Необхідно звернути увагу не тільки на створення систем охорони підприємств, банків, скільки на роботу з їх персоналом, клієнтами, посилити пропаганду надійної та сильної системи захисту ресурсів.

Глобалізаційні процеси зобов'язують економічну безпеку підприємства будувати свою діяльність з огляду на попередження загроз, тобто функціонування їх систем економічної безпеки має базуватись на поєднанні заходів захисту та протидії загрозам, поширюючи такі заходи на всю структуру установ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека: поняття та її значення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrreferat.com>.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
3. Аніщенко І.В. Оцінка ефективності реалізації та фінансове забезпечення програм розвитку малого бізнесу в регіоні / І.В. Аніщенко, Ю.Б. Пінчук // Економіка та держава. – 2005. – № 10. – С. 29–33.
4. Арженовский С.В. Статистические методы прогнозирования : [учеб. пособ.] / С.В. Арженовский, И.Н. Молчанов. – Рн/Д : Рост. гос. экон. Ун-т. РИНХ, 2001.
5. Ареф'єва О.В. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем / О.В. Ареф'єва, О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки: Науковий екон. журнал. – 03/2006. – № 3. – С. 57–64.
6. Баженова О.В. Застосування системного підходу до аналізу економічної безпеки держави / О.В. Баженова // Вісник Київського національного університету. Серія «Економіка». – 2003. – Вип. 66–67. – С. 122–124.
7. Баженова О.В. Методика визначення оцінки економічної безпеки держави / О.В. Баженова // Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні. – Київ, 2003. – Вип. 3. – С. 4–9.
8. Базиліук А.В. Тіньова економіка в Україні: [монографія] / А.В. Базиліук, С.О. Коваленко // НДЕІ Мінекономіки України. – К., 1998. – 206 с.
9. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб.] / [І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков] // Харківський національний економічний університет. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 251 с.
10. Похиліук В. Економічна безпека країни в епоху глобалізації / В. Похиліук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 5. – С. 18–25.
11. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999.
12. Пирумов В. Некоторые аспекты методологического исследования проблемы национальной безопасности России в современных условиях / В. Пирумов. – М., 1993. – Т. 1. – С. 7–16.

УДК 330.322:631.11

Чеканська Л.А.

аспірант кафедри адміністративного менеджменту  
та зовнішньоекономічної діяльності  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ

У статті проведено дослідження особливостей інвестиційного забезпечення аграрної сфери як на національному, так і на регіональному рівнях, з метою аналізу інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва країни і регіону та виявлення основних напрямів ефективності їх використання. Розглянуто основні проблеми інвестиційного забезпечення аграрного виробництва регіону.

**Ключові слова:** інвестиції, аграрна сфера, державна підтримка, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, джерела фінансування.

### Чеканская Л.А. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ РЕГИОНА

В статье проведено исследование особенностей инвестиционного обеспечения аграрной сферы как на национальном, так и на региональном уровнях, с целью анализа инвестиционного обеспечения развития аграрного производства страны, региона и выявления основных направлений эффективности их использования. Рассмотрены основные проблемы инвестиционного обеспечения аграрного производства региона.

**Ключевые слова:** инвестиции, аграрная сфера, государственная поддержка, капитальные инвестиции, иностранные инвестиции, источники финансирования.

### Chekanska L.A. INVESTMENT SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRICULTURAL UNITS

The article researched peculiarities of investment supporting the agricultural sector, both at national and regional levels in order to provide investment analysis of agricultural production of the country on the whole and the region in part and to reveal the main areas of efficiency of their use. Main issues of investment supporting the regional agricultural production were studied.

**Keywords:** investment, agrarian sector, national support, capital investments, foreign investments, sources of funding.

**Постановка проблеми.** У становленні, розвитку та ефективному функціонуванні всіх без винятку економічних систем і країн одне з визначальних місць займає аграрний сектор. Незалежно від обсягів виробництва у ньому, його частки у внутрішньому валовому продукті він являє собою ту серцевину, навколо або з безпосередньою участю якої вирішується переважна більшість соціально-економічних проблем країни. При добрій розвинутості аграрної сфери вона збагачує країну економічно, зміцнює її у військово-оборонному і політичному відношеннях, що є дуже актуальним на даний час для України, набуває значення одного із найважливіших чинників формування досить високого життєвого рівня громадян.

Однією з наріжних передумов успішного сталого розвитку аграрних формувань та їх стабільного врівноваженого економічного зростання є активізація і розширення інвестиційної діяльності аграрного виробництва в регіональному зрізі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На даний час інвестиції – найважливіший засіб подолання економічної кризи, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівнях.

Проблеми інвестиційної привабливості, інвестування, інвестиційної активності завжди знаходилися у центрі уваги вчених-економістів. Дослідженням проблеми залучення та подальшого накопичення інвестицій в аграрній сфері економіки України, а також подоланню її кризового стану займається чимало відомих вчених-економістів, серед яких В.Г. Андрійчук, Л.М. Борщ, І.О. Бланк, А.П. Гайдучкий, М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль, Г.П. Лайко, Є.О. Ланченко, Т.В. Мацибора, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз інвестиційного забезпечення роз-

витку аграрного виробництва регіону та виявлення основних напрямів ефективності їх використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головною метою економічних відносин АПК є формування конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва, спрямованого на вирішення політичних, соціальних, економічних завдань та забезпечення продовольчої безпеки країни. Найголовнішим на сьогодні є створення передумов для довгострокового економічного зростання, зокрема: посилення інвестиційно-інноваційного спрямування аграрної політики; визначення пріоритетів структурної перебудови, технологічного і технічного забезпечення; вирішення питань земельних відносин; структуризація власності та формування організаційно-правових структур АПК; стимулювання кооперації.

Нарощування обсягів інвестицій і підвищення ефективності їх використання в аграрному виробництві є необхідною умовою подальшого розвитку сільськогосподарства України. Тому інвестиції в АПК на сьогоднішньому етапі розвитку економіки розглядаються як одні з визначальних і домінуючих в агропромисловому комплексі [2, с. 3].

Запровадження приватної власності на землю і майно, створення умов для приватного господарювання стало суспільно-політичним актом утвердження історичної справедливості, вирішальним кроком до формування нового типу економічних відносин на селі, етапним соціальним здобутком аграрних перетворень. Завдяки цьому на селі сформовано багатуокладну систему господарювання: створено великі приватні агроформування на базі колишніх колективних підприємств, розширено і змінено особисті селянські та фермерські господарства, забезпечено свободу господарського самовизначення селян, вільний розвиток на платній основі оренди землі і майна, створено реальне конкурентне середовище.

Прискорення процесів реформування в сільському господарстві, особливо після прийняття Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. №1529/99, призвело до трансформації організаційно-правових форм господарювання та зміни самої чисельності суб'єктів інвестиційної діяльності в сільському господарстві, що вплинуло на перебіг інвестиційних процесів як у досліджуваному районі, так і загалом по Україні (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що за досліджуваний період чисельність суб'єктів інвестиційної діяльності по Україні та Київській області зменшилась на 3%. Загальною тенденцією є скорочення кількості сільськогосподарських виробничих кооперативів, що пов'язано із їх перетворенням в інші форми господарств. В Україні їх чисельність зменшилась на 20%, в Київській області – на 26%, а в Фастівському районі чисельність залишилась сталою.

Вивчення основних причин змін у чисельності господарств різних форм господарювання вказує на вплив суб'єктивних чинників. Так, у процесі реформування КСП в Фастівському районі не було враховано думки трудових колективів, і шляхом адміністративного

втручання колишні КСП перетворено на приватні підприємства. Як наслідок, ефекту від реформування в деяких господарствах так і не отримано.

Особливо помітним є зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, що ведуть бухгалтерський облік в повному обсязі. Це пояснюється тим, що одні господарства припинили своє існування чи увійшли до складу великих формувань, а інші трансформовано в малі сільськогосподарські підприємства.

Дослідженнями встановлено, що серед сільськогосподарських підприємств Фастівського району є такі, що вирізняються від інших за розмірами та ресурсним забезпеченням. Зокрема, це сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Відродження» (СТОВ «Відродження»). Господарство залишається лідером галузі в Фастівському районі і впродовж багатьох років не тільки зберегло, а й наростило виробничий потенціал. Правами виробничої самостійності наділені такі підрозділи товариства, як тракторний парк, автопарк, механізований тік, молочнотоварна ферма.

У зв'язку з наявними тенденціями в динаміці показників чисельності сільськогосподарських під-

Таблиця 1

Динаміка чисельності суб'єктів інвестиційної діяльності в сільському господарстві

Рік і регіон	Всього	У тому числі					
		господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	фермерські господарства	державні підприємства	підприємства інших форм
2009 р.							
Україна*	57152	7819	4333	1001	42101	345	1553
Київська обл.**	1896	436	157	47	1157	44	55
Фастівський район***	47	13	6	1	22	2	3
2013 р.							
Україна*	55630	8245	4095	809	40752	269	1460
Київська обл.**	1840	455	154	35	1094	22	80
Фастівський район***	41	12	4	1	21	2	1

\* Дані Державної служби статистики України [4]

\*\* Дані Головного управління статистики у Київській області [5; 9]

\*\*\* Дані Фастівського районного управління агропромислового розвитку

Таблиця 2

Динаміка площ сільськогосподарських угідь, тис. га

Сільськогосподарські підприємства	Роки					2013 р. % до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Україна, тис. га*	41596,4	41576,0	41557,6	41536,3	41525,8	99,8
у тому числі ріллі	32478,4	32476,5	32498,5	32518,4	32525,5	100,1
Київська область, тис. га**	1671,2	1669,4	1669,0	1668,7	1668,7	99,8
у тому числі ріллі	1359,5	1356,8	1356,4	1356,1	1356,1	99,7
Фастівський район, тис. га***	40,2	40,8	40,8	40,8	40,8	101,5
у тому числі рілля	38,1	38,9	38,9	38,9	38,9	102,1

\* Дані Державної служби статистики України [4]

\*\* Дані Головного управління статистики у Київській області [5–9]

\*\*\* Дані Фастівського районного управління агропромислового розвитку

Таблиця 3

Динаміка середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві

Сільськогосподарські підприємства	Роки					2013р. % до 2009р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Україна, тис. чол.*	3131,0	3094,5	3393,8	3492,4	3577,5	114,3
Київська область, тис. чол.**	70,6	59,6	58,8	52,5	53,1	75,2
Фастівський район, чол.***	1100	900	880	870	870	79,1

\* Дані Державної служби статистики України [4]

\*\* Дані Головного управління статистики у Київській області [5–9]

\*\*\* Дані Фастівського районного управління агропромислового розвитку

приємств, трансформаціями організаційно-правових форм, виникненням одних господарств і банкрутством інших очевидними є зміни і у факторах виробництва. Такими факторами в сільському господарстві є насамперед земельні ресурси (табл. 2), основні засоби, оборотні активи та трудові ресурси.

Загальна площа земельних угідь у сільськогосподарських підприємствах України, Київської області та Фастівського району за період 2009–2013 рр. залишилася практично без змін, що не можна сказати про трудові ресурси.

Тривала криза в сільськогосподарському виробництві, низький рівень оплати праці порівняно з іншими галузями економіки спричинили до того, що динаміка чисельності трудових ресурсів у Київській області, а також у досліджуваних господарствах Фастівського району має динаміку до скорочення чисельності працівників (табл. 3).

Хоча чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві по країні збільшилась, проте в Київській області та Фастівському районі вона зменшилась на 24,8 та 20,9% відповідно.

Разом із змінами в рівнях забезпеченості сільськогосподарських підприємств земельними і трудовими ресурсами відбулися зміни в динаміці рівня рентабельності підприємств Фастівського району (табл. 4).

Великі господарства Фастівського району з року в рік посідають вагоме місце серед товаровиробників продукції, вони становлять приблизно 10% від загальної кількості підприємств району. Концентрація в цих господарствах більше половини земельного, майже 23% фінансового та 28% людського капіталу призвела до того, що вони стали виробляти значну частину продукції рослинництва та тваринництва. Наприклад, СТОВ «Відродження» в 2013 р. виробило близько 20% загального обсягу зерна ранньої групи. По результатах об'їзду полів у 2013 р., на предмет ведення культур землеробства СТОВ «Відродження» зайняло I місце серед сільськогосподарських підприємств району.

У динаміці капітальних інвестицій у галузі економіки Київської області за 2006–2013 рр. намітилася тенденція до зростання, хоча в 2009 р. проя-

Таблиця 4

**Динаміка фінансових результатів сільськогосподарської діяльності підприємств Фастівського району Київської області, тис. грн.**

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Велико- та середньотоварні сільськогосподарські виробники					
Виручка від реалізації	25039,0	25603,0	9808,9	16471,2	15250
Повна собівартість	23310,0	23933,0	9656,9	14334,1	13409
Прибуток	1933,0	1670,0	586	696,1	1814
Збиток	204,0	-	434	-	-
Рентабельність, %	4	10,7	7	12,3	13,9
Суб'єкти малого господарювання					
Виручка від реалізації	50431,3	41469,3	89399,1	69102,0	42865,6
Повна собівартість	44405,3	35518,3	85179,1	59650,6	38637,2
Прибуток	18824,4	7823,1	6258	11191,4	5050,8
Збиток	3267,2	1872,1	2217,9	519,0	795,4
Рентабельність, %	20,7	22,15	6,7	18,3	11,3
Загальна рентабельність по району	11,5	12,8	4,4	11,7	11,7

\* Дані Фастівського районного управління агропромислового розвитку

Таблиця 5

**Динаміка капітальних інвестицій в Київській області, млн. грн.**

Роки	Економіка області, всього		В т. ч. сільське господарство	
	млн. грн	% до попереднього року	млн. грн	% до попереднього року
2009	9955,4	58,8	886,9	61,2
2010	11331,0	113,8	978,0	110,3
2011	17673,0	156,0	1378,0	140,9
2012	20367,0	115,2	1444,0	104,8
2013	20697,0	101,6	1515,0	105,0

\* Дані Головного управління статистики у Київській області [5–9]

Таблиця 6

**Динаміка іноземного інвестування**

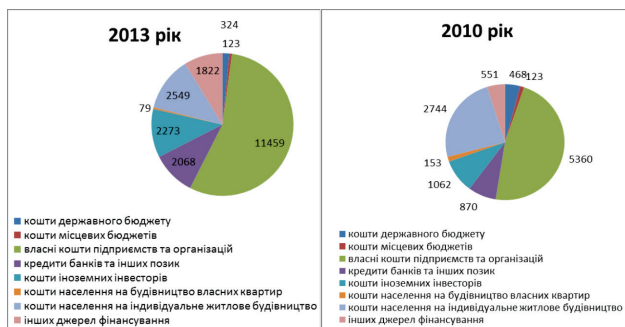
Роки	Іноземні інвестиції на кінець року, млн. дол. США					
	Економіка всього		В тому числі сільське господарство			
	Україна*	Київська обл.**	Україна*	Частка у загальному обсязі інвестицій, відсотків	Київська обл.**	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
2009	40026,8	1507,4	871,4	2,2	241,1	16,0
2010	44708,0	1603,0	833,7	1,9	152,5	9,5
2011	49362,3	1718,9	813,4	1,6	138,4	8,1
2012	54462,4	1927,7	800,7	1,5	128,6	6,7
2013	58156,9	1948,3	839,3	1,4	132,6	6,8

\* Дані Головного управління статистики у Київській області [5–9]

вився її нестійкий характер, коли було інвестовано в 1,7 рази менше коштів, ніж у попередньому році. В 2010 р. знову відбулося зростання інвестицій – до 11 331 млн. грн., а в 2013 р. – до 20697 млн. грн. Схожа ситуація проглядається і в капітальному інвестуванні аграрного сектору (табл. 5).

Кризова динаміка супроводжувалась зупинкою капітального будівництва об'єктів тваринницьких галузей та споруд для зберігання продукції в рослинництві, припиненням робіт з водної меліорації сільськогосподарських угідь.

За період 2009–2013 рр. інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство в Київській області зросли в два рази, проте хотілося б зазначити, що з кожним роком частка приватних інвестицій зростає, а державних, відповідно, – скорочується.



**Рис. 1.** Динаміка капітальних інвестицій за джерелами фінансування Київської області (у фактичних цінах, млн. грн.)

Дані Головного управління статистики у Київській області [6; 9]

У структурі джерел інвестування Київської області визначальну роль відіграють власні кошти підприємств, питома вага яких становить понад половину обсягів інвестицій в основний капітал, за досліджуваній період обсяг яких зріс в 2,1 рази. Крім того, важливими джерелами інвестиційних ресурсів є кошти державного та місцевого бюджетів, кредитні ресурси банків та інших фінансових установ, кошти населення на будівництво житла, кошти іноземних інвесторів. Слід відзначити, що у розпал фінансово-економічної кризи вагомість інвестування власних коштів підприємств різко зросла (у 2009 р. 63,3%), що було зумовлено насамперед зменшенням бюджетного фінансування та ускладненням доступу до кредитних інвестиційних ресурсів.

Можливості здійснення інвестиційної діяльності підприємств визначаються їхнім фінансовим становищем, адже саме прибуткова господарська діяльність дозволяє підприємствам спрямовувати кошти на капітальні інвестиції, а також є необхідною умовою для залучення кредитних ресурсів на реалізацію інвестиційних завдань. Саме покращення фінансового становища підприємств стало основною передумовою активізації їхньої інвестиційної діяльності у досліджуваній період.

Слід відзначити також значне зростання частки капітальних інвестицій за рахунок залучених кредитних коштів – з 870 млн. грн. в 2010 р. до 2068 млн. грн. в 2013 р. В умовах нестійкості фінансового становища більшості підприємств це створює ризики управління капіталом на підприємствах, оскільки вимагає постійної підтримки кредитоспроможності та забезпеченості власними коштами з метою збереження можливості продовжувати свою діяльність. Крім того, переважання у структурі кредитних зобов'язань підприємств короткострокових

кредитних ресурсів може призвести до зниження ліквідності фінансових активів підприємств внаслідок необхідності погашення кредиторської заборгованості у короткостроковому періоді.

Згідно з рейтинговою оцінкою областей України, Київська область у 2013 р. за значенням індексу інвестиційної привабливості, проведеної Київським міжнародним інститутом соціології спільно з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, знаходиться на 13-му місці [3].

Свідченням інвестиційної привабливості сільськогосподарства області, зокрема, для закордонних інвесторів, є загальні розміри іноземних інвестицій (табл. 6).

Залучення іноземних інвестицій є одним із шляхів вирішення проблеми нестачі ресурсів. Однак, виходячи із наведених даних, це джерело використовується в регіоні не найкращим чином, проте позитивна динаміка все ж відслідковується. Частка іноземних інвестицій в сільське господарство в загальній сумі інвестицій в економіці області зменшилась з 16% до 6,8%, на це вплинула нестабільна ситуація в державі.

Слід зазначити, що через несприятливий інвестиційний клімат в окремі роки відбувається відтік іноземного капіталу з сільськогосподарства, зокрема, це мало місце в 2011 р., коли їх обсяги скоротилися на 38 млн. дол. США. Обсяги іноземних інвестицій у сільському господарстві в 2012 р. зросли на 108 млн. дол. США і на кінець року склали 800,7 млн. дол. США. Майже половина цього приросту припадає на сільськогосподарські структури, зареєстровані у м. Київ. Рівень концентрації іноземного капіталу в сільському господарстві України, який характеризується їх розміром з розрахунку на 1 га угідь, у 2012 р. склав 39 дол. США. Найвищі значення цього показника було досягнуто в Івано-Франківській області завдяки інвестиціям з Данії, що склало 784 дол. США/га, у Львівській – 198, а Київській області – 139 дол. США на 1 га. Вищий рівень інвестиційної привабливості аграрного бізнесу у цих областях сприяє залученню істотних обсягів іноземного капіталу.

В світовій практиці головним джерелом фінансування інвестицій є амортизаційні відрахування, за рахунок яких фінансують понад 60% інвестицій в основний капітал. В Україні амортизація не відіграє свою головну роль – відтворення основних виробничих фондів як у вартісному вираженні, так і в натуральному. Чинне законодавство не сприяє цільовому використанню амортизаційних відрахувань, 40% яких використовується не за призначенням [1, с. 109].

**Висновки з даного дослідження.** Розвиток сільськогосподарства значною мірою визначається процесами оновлення і накопичення капіталу. В умовах економічної кризи та політичної ситуації в Україні дещо призупинилась інвестиційна діяльність багатьох сільськогосподарських підприємств, тому для стабілізації їх стану і наступного економічного зростання в кожному регіоні необхідно активізувати інвестиційну діяльність, мобілізувати джерела інвестицій і їх ефективно використовувати.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький А.П. Підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору шляхом розширення бюджетної підтримки / А.П. Гайдуцький // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 111–115.

2. Командровська В.Є., Обрицько Б.А. Навчальна програма дисципліни «Аграрний маркетинг» (для спеціалістів, магістрів) / В.Є. Командровська, Б.А. Обрицько. – К. : МАУП, 2004. – 24 с.
3. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України // Статистична інформація. Інвестиції та основні засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. «Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/04/zvitproinvestpryabab\\_.pdf](http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/04/zvitproinvestpryabab_.pdf).
5. Статистичний щорічник Київської області 2009 рік // Головне управління статистики у Київській області ; під ред. С.І. Коханчук. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 543 с.
6. Статистичний щорічник Київської області 2010 рік // Головне управління статистики у Київській області ; під ред. С.І. Коханчук. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – 515 с.
7. Статистичний щорічник Київської області 2011 рік // Головне управління статистики у Київській області ; під ред. С.І. Коханчук. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2012. – 483 с.
8. Статистичний щорічник Київської області 2012 рік // Головне управління статистики у Київській області ; під ред. Л.П. Височан. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2013. – 483 с.
9. Статистичний щорічник Київської області 2013 рік // Головне управління статистики у Київській області ; під ред. Л.П. Височан. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2014. – 515 с.

УДК 631.158:331.101.262:632.152

**Чикуркова А.Д.**

*доктор економічних наук, професор*

*Подільського державного аграрно-технічного університету*

**Прокопчук Л.М.**

*кандидат економічних наук,*

*в. о. доцента*

*Подільського державного аграрно-технічного університету*

## ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА КОМПЕТЕНЦІЯМИ

Стаття присвячена вивченню питання запровадження стратегічного управління персоналом на підприємствах. Розраховано системний ефект від впровадження стратегічного управління персоналом на досліджуваному підприємстві. Розглядаються складові процесу прогнозування компетенції. Обґрунтовується необхідність процесного підходу до формування компетенцій. Висвітлюються складові процесу стратегічного управління персоналом аграрних підприємств.

**Ключові слова:** компетенція, стратегічне управління, персонал, освіта, кваліфікація.

### **Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М. ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ**

Статья посвящена изучению вопроса внедрения стратегического управления персоналом на предприятиях. Рассчитан системный эффект от внедрения стратегического управления персоналом на исследуемом предприятии. Рассматриваются составляющие процесса прогнозирования компетенции. Обосновывается необходимость процессного подхода к формированию компетенций. Освещаются составляющие процесса стратегического управления персоналом аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** компетенция, стратегическое управление, персонал, образование, квалификация.

### **Chyurkova A.D., Prokopchuk L.M. IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MANAGEMENT PERSONNEL COMPETENCY**

The article is devoted to studying the introduction of strategic human resource management in enterprises. Calculated systemic effect from implementation of strategic human resource management in the target company. We consider the components of forecasting competence. The necessity of a process approach to the formation of competencies. Highlights components of strategic human resource management of agricultural enterprises.

**Keywords:** competence, strategic management, human resources, education, qualifications.

**Постановка проблеми.** Важливим елементом продуктивних сил є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Конкурентоспроможність підприємства, рівень добробуту його працівників залежить від якості трудового персоналу, який змінюється під впливом вироблюваної продукції, технології, організації виробництва і праці, а також демографічних процесів, правових та моральних норм, особливостей ринку праці тощо.

Трудові ресурси – об'єкти постійної турботи з боку керівництва підприємства. Значення трудових ресурсів істотно зростає в період переходу до ринкових відносин. Інвестиційний характер виробництва, його висока наукомісткість, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до працівника, підвищили значущість творчого ставлення до праці і високого професіоналізму. Це зумовило істотні зміни у принципах, методах та соціально-економічних питаннях управління трудовими ресурсами і персоналом на підприємстві.

Змінюється і ставлення до персоналу організацій, а соціальна спрямованість економічної політики держави повертає її обличчям до людини як фактора активізації економічного зростання. Управління персоналом є однією із найважливіших сфер діяльності організації, яка може багаторазово підвищити ефективність будь-якого виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управління персоналом на аграрних підприємствах присвячено праці багатьох вітчизняних вчених-економістів: В. Андрійчука, В. Белошакка, Д. Богині, В. Василенко, В. Вітвіцького, М. Виноградського, О. Грішнєвої, С. Гудзинського, В. Дієперова, Г. Дмитренко, А. Колота, В. Колпакова, Ю. Краснова, Г. Купалової, О. Крушельницької, Е. Лібанової, І. Лотоцького, С. Лучик, М. Маліка, І. Маслової, І. Петрової, П. Саблука, В. Храмова, Г. Щєкіна, З. Шершньової, О. Шкільова, О. Шпикуляка, К. Якуби та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим значна частина проблемних питань цієї складної та багатогранної теми потребує більш докладного вивчення. Ринкові перетворення в Україні викликали об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних засад утворення і функціонування дієвих систем стратегічного управління персоналом із урахуванням особливостей розвитку аграрного виробництва, професійно-кваліфікаційного рівня працівників. Актуальність проблеми, її теоретична і практична значущість обумовили вибір теми наукової статті.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Обґрунтування теоретико-методологічні і практичні засади використання компетенцій у системі стратегічного управління персоналом аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розробка дієвої політики щодо удосконалення управління персоналом підприємств повинна починатися з планомірного виявлення всіх наявних в підприємствах можливостей і резервів. Основними напрямками в цій галузі виступають впровадження на підприємствах організаційно-економічного механізму формування та використання персоналу, перехід до комплексного підходу у стратегічному управлінні персоналом за компетенціями, запровадження організаційних структур управління персоналом стратегічного типу, а також активна участь у маркетинг-плануванні.

Запровадження цих заходів на підприємствах аграрного сектору дасть можливість усунути недоліки у стратегічному управлінні персоналом та посилити мотивацію до праці, трудову дисципліну, що підвищить ефективність використання робочого часу працівників, продуктивність їх праці і обсяги виробництва валової продукції сільського господарства в цілому.

Впровадження зазначених заходів у СТЗОВ «ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області протягом досліджуваного періоду мало б такі результати (табл. 1).

В умовах трансформації оперативного управління персоналом у стратегічне, яке спрямоване на досягнення організаційних цілей через створення і реалізацію конкурентних переваг, ключові переваги зосереджені саме в персоналі. Поряд з цим, проблемою залишається пошук ефективних механізмів їх виявлення, збільшення та втілення у різноманітних процесах діяльності підприємства. Одним із важливих підходів до розв'язання цієї проблеми є стратегічне управління персоналом аграрних підприємств, засноване на компетенціях.

Протягом останніх 25 років управління компетенціями набувало значення основної концепції управління людськими ресурсами у західному менеджменті. Народившись в управлінській практиці компаній, компетенції згодом стали важливими орієнтирами університетських навчальних програм, суттєво зближуючи освітні стандарти з очікуваннями та вимогами роботодавців. Визначення та використання ключових компетенцій відповідно до поточних і перспективних потреб роботодавців виступає найважливішим інструментом збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг, які нині перебувають у суперечливому протистоянні [3, с. 23].

Як показали наші дослідження, у стратегічному управлінні розрізняють поняття «компетенція організації» як поєднання знань і здібностей її працівників у визначений час і «компетенція працівника» як коло питань, в яких поєднуються його знання та вміння на визначений час.

Лайл і Сайн Спенсери запропонували таке визначення: «Компетенції – це базові якості індивідуума, які мають причинне відношення до ефективного та/або найкращого на основі критеріїв виконання в роботі або інших ситуаціях». Компетенції включають п'ять базових якостей: мотивованість, психофізіологічні особливості, цінності, знання та навички [2]. Ці автори виокремлюють пороги компетенції, які дозволяють виконавцям домогтися середніх результатів діяльності, та диференціюючі, які відрізняють найкращих виконавців від середніх.

Таблиця 1

**Системний ефект від впровадження стратегічного управління персоналом СТЗОВ «ВФ «Гуменецьке»**

№ п/п	Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2012 р. (+,-)	2014 р. у % до 2012 р.
1.	Одержано валової продукції сільського господарства в розрахунку на одного середньорічного працівника, тис. грн.	196,8	247,5	271,4	74,6	137,9
2.	Втрати робочого часу на одного середньорічного працівника, год.	46	47	38	34	53
3.	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	23	23	30	7	130,4
4.	Втрати робочого часу в цілому по підприємству, год.	1058	1081	1140	82	107,8
5.	Баланс робочого часу одного працівника сільського господарства, год.	1670	1684	1712	1739	1729
6.	Втрати зайнятих працівників, осіб	0,6	0,6	0,7	0,1	116,7
8.	Економічні втрати, пов'язані з недоодержанням валової продукції (в постійних цінах 2010 р.), тис. грн.	118,08	148,5	190,0	71,9	160,9
9.	Виробництво валової продукції при умові ефективного використання фонду робочого часу (у постійних цінах 2010 р.), тис. грн.	4841,3	5841,0	8332,0	3490,7	172,1
10.	Виробництво валової продукції на одного найманого працівника господарства при умові ефективного використання фонду робочого часу (у постійних цінах 2010 р.), грн.	210,5	253,9	277,7	67,2	131,9

Джерело: дані підприємства та розрахунки автора

У цілому, погоджуючись з думкою авторів, зазначимо, що під компетенцією слід розуміти сукупність трьох факторів: знань, навичок і засобів спілкування в колективі, які можуть порівнюватися із розробленими нормативами, оцінюватися з позиції економічної ефективності та удосконалюватися в процесі навчання. Тобто засоби спілкування виступають невід'ємною складовою компетенції працівника і являють собою вміння спілкуватися з людьми і працювати в групі.

Як засвідчили одержані результати, за роки становлення сільського господарства у співвідношенні між професійними групами, а також у внутрішній їх структурі сталися істотні зміни. Основний напрям цих змін – збільшення частки кваліфікованих працівників у загальній чисельності зайнятих і зменшення осіб без спеціальної підготовки. Вважаємо, що тенденція відносного збільшення кількості кваліфікованих працівників у загальній чисельності зайнятих у сільськогосподарському виробництві збережеться і на перспективу.

Управління компетенцією – це процес порівняння потреб підприємства (необхідного кількісного та якісного складу персоналу у відповідності з обраною стратегією розвитку) з наявними ресурсами (працівниками з досягнутими рівнями компетенції) та вибір форм впливу для приведення їх у відповідність. Результатом такого порівняння потреб і ресурсів підприємства можуть бути: перестановка, пересування, набір, навчання тощо [6, с. 48].

Вважаємо, що стратегічне управління персоналом суб'єктів господарювання може розглядатись як управління компетенцією підприємства з реалізацією практики її придбання, стимулювання та розвитку. Ці три завдання необхідно реалізувати для впровадження стратегії аграрного підприємства. Воно дозволяє ув'язати індивідуальну поведінку співробітника підприємства з стратегічними цінностями та цілями підприємства.

Управління компетенцією на рівні особистості полягає в оцінці особою своїх можливостей у відповідності з вимогами посади. Така оцінка дає можливість особі активізувати одержані ним раніше знання, навички, інформацію. Вона формує мету своєї діяльності на обраній посаді, приймає для себе рішення: відповідає його компетенція вимогам посади чи необхідне додаткове навчання [4, с. 18].

Основним змістом цієї системи слугує визначення в кількісному і якісному виразі потреби в компетен-

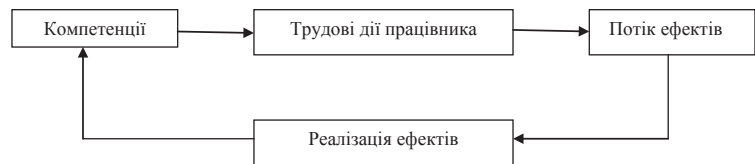


Рис. 2. Процесний підхід до компетенцій

Розроблено автором

ції підприємства на плановий період, як правило, на п'ять років (рис. 1).

З огляду на це, для прогнозування своїх потреб підприємство повинно: мати чіткий розподіл посад і обов'язків у відповідності до місії і цілей підприємства; визначити необхідний склад компетенцій під кожен посаду; провести аналіз взаємозв'язку між посадами в розрізі складових компетенцій.

Розрізняють такі види компетенцій: загальні корпоративні компетенції (зумовлені стратегією та культурою організації); функціональні компетенції (пов'язані з виконанням управлінських функцій у певних сферах (фінанси, продажі, виробництво, людські ресурси тощо); рольові компетенції (стосуються певних ролей в організації: стратег, інтегратор, командний лідер, індивідуальний виконавець); професійні (необхідні для досягнення успіху в конкретній професії, спеціальності) [1, с. 26].

Існує метод опису компетенцій, який дозволяє оцінити їх за рівнями, тобто виділяються декілька рівнів компетентності співробітника (критеріїв), кожному з яких відповідає певний ступінь прояву відповідних компетенцій. Наприклад, це рівень некомпетентності «0», рівень обмеженої компетентності «1», рівень базової компетенції «2», рівень високої компетенції (майстерності) «3» [1, с. 25].

Оцінювання співробітників за рівнями компетенцій показує, що збільшення чисельності представників нижчого рівня компетенцій або зменшення чисельності вищого загрожує якісним параметрам діяльності організації. Застосування рівневого вимірювання компетенцій сприяє горизонтальній кар'єрі працівників.

Зазначимо, що більшість українських підприємств, які розробляють моделі компетенцій, зосереджуються переважно на рівні професійних, рідше управлінських функцій, не приділяючи належної уваги корпоративним компетенціям. Проте саме вони зумовлюють реальні шанси підприємства щодо перспектив її розвитку, оскільки корпоративні компетенції виступають справжнім інструментом поширення корпоративної культури та стратегії на всіх організаційних рівнях.

Напрацьовано багато технологій для моделювання компетенцій, серед яких поведінкове та інші індивідуальні інтерв'ю, фокус-групи, огляди й опитування, експертні оцінки. За їх допомогою можна побудувати достатньо надійну модель компетенцій. Однак проблема полягає не в тому, наскільки якісні моделі компетенцій, що є лише засобами та стандартами управління персоналом. Питання у тому, як використати компетенції для побудови, по-перше, стійкого взаємозв'язку всіх управлінських практик щодо персоналу, по-друге, їх зв'язку із загальною організаційною стратегією і культурою підприємства [5, с. 69].

Методологія комплексного підходу до стратегічного управління персоналом,



Рис. 1. Процес прогнозування компетенцій

Розроблено за дослідженнями автора



заснованого на компетенціях, на наш погляд, містить три взаємозв'язані аспекти (рис. 2):

1) підхід до компетенцій як моделі взаємопов'язаних процесів;

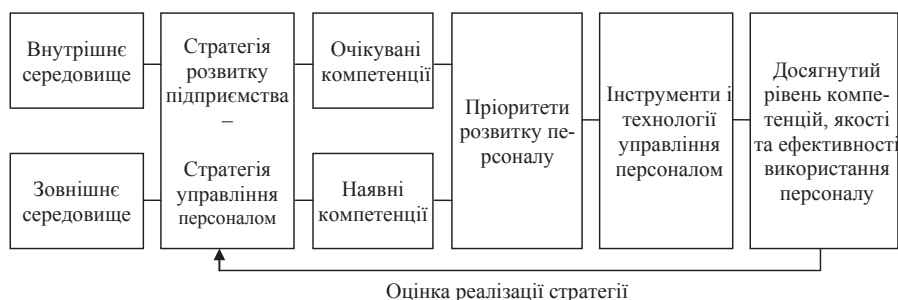
2) підхід до компетенцій як інструменту реалізації стратегії та формування організаційної культури;

3) підхід до компетенцій як засобу координації роботи з персоналом.

Компетенції як сукупність процесів забезпечують намір працівника діяти й досягти результату, який реалізується у певних ефектах (економічних, соціальних тощо). Використання ефектів відтворює намір, за допомогою якого знання, здібності, навички, мотиви та цінності, набувши нових властивостей, знову включаються до процесу. Процесний підхід до формування, моделювання та використання компетенцій відкриває нові можливості модернізації системи управління персоналом в контексті стратегічного розвитку підприємства. За умови стратегічного управління персоналом результат діяльності кожного співробітника має розглядатися як його внесок у досягнення стратегічних цілей підприємства (рис. 3).

Отже, компетенції слугують головним інструментом механізму реалізації організаційної стратегії підприємства та пріоритетом стратегії управління персоналом, оскільки доведення фактичних компетенцій до необхідних становить стратегічну мету управління персоналом підприємств. Підпорядкування всієї кадрової політики підприємства досягненню цієї мети виступає процесом горизонтального узгодження.

**Висновки з даного дослідження.** Вважаємо, що стратегічне управління персоналом суб'єктів господарювання може розглядатися як управління компетенцією підприємства з реалізацією практики її при-



**Рис. 3. Процес стратегічного управління персоналом аграрних підприємств**

*Розроблено автором*

дбання, стимулювання та розвитку. Ці три завдання необхідно реалізувати для впровадження стратегії аграрного підприємства. Воно дозволяє ув'язати індивідуальну поведінку співробітника підприємства з стратегічними цінностями та цілями підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрова І.Л. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами / І.Л. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 23–28.
2. Спенсер Л. Компетенции на работе / Л. Спенсер, С. Спенсер ; пер. с англ. – М. : НІРРО, 2005. – 116 с.
3. Гроссман Д., Ліпец Я., Мурманн П. та ін. Організаційний менеджмент та управління людськими ресурсами / [Д. Гроссман, Я. Ліпец, П. Мурманн та ін.]. – К. : НМЦ «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2004. – 286 с.
4. Мохер Ф.К. Професіоналізм и кадровая політика. Зарубежный опыт / Ф.К. Мохер. – М. : РАГС, 1995. – 186 с.
5. Чикуркова А.Д. Система стратегічного управління персоналом в аграрному секторі економіки : [монографія] / Чикуркова А.Д. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2012. – 456 с.
6. Чикуркова А.Д. Система стратегічного управління робочою силою суб'єктів господарювання / А.Д. Чикуркова // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський : ПДАТУ, 2010. – Вип. 18. – С. 197–201.

УДК 005.336.6:005.35

**Щербакова К.В.***кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри менеджменту**Луганської державної академії культури та мистецтв імені М.Л. Матусовського***ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ**

В статті сформульовано визначення ділової репутації підприємства. Визначено інтерпретації ділової репутації підприємства: корпоративна соціальна відповідальність, соціальна репутація, репутація товару. Обґрунтовано використання методу аналізу ієрархій для прийняття управлінського рішення щодо вибору пріоритетної інтерпретації з метою зміцнення ділової репутації. Виділено напрями розвитку корпоративної соціальної відповідальності в процесі зміцнення ділової репутації підприємства.

**Ключові слова:** ділова репутація, інтерпретації, зміцнення, корпоративна соціальна відповідальність, репутація товару, соціальна репутація, метод аналізу ієрархій.

**Щербакова Е.В. ИНТЕРПРЕТАЦИИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКИ ЕЁ УКРЕПЛЕНИЯ**

В статье сформулировано определение деловой репутации предприятия. Определены интерпретации деловой репутации предприятия: корпоративная социальная ответственность, социальная репутация, репутация товара. Обосновано использование метода анализа иерархий для принятия управленческого решения по выбору приоритетной интерпретации с целью укрепления деловой репутации. Выделены направления развития корпоративной социальной ответственности в процессе укрепления деловой репутации предприятия.

**Ключевые слова:** деловая репутация, интерпретации, укрепление, корпоративная социальная репутация, репутация товара, социальная репутация, метод анализа иерархий.

**Shcherbakova K.V. THE INTERPRETATIONS OF THE COMPANY'S BUSINESS REPUTATION AS A PRECONDITION OF ITS STRENGTHENING**

The definition of business reputation of the company has been determined. The interpretation of business reputation of the company has been determined, such as: corporate social responsibility, social reputation, the reputation of the goods. The use of the hierarchy analysis method has been substantiated for management decisions making to choose the priority interpretation for strengthening of business reputation. The areas of corporate social responsibility has been highlighted in the process of strengthening of business reputation of the company.

**Keywords:** business reputation, interpretation, strengthening, corporate social responsibility, commodity reputation, social reputation, hierarchy analysis method.

**Постановка проблеми.** Підвищення інтересу керівників підприємств до ділової репутації зумовлене переходом її від невідчутного явища соціального характеру до фінансового активу підприємства. Така зміна відношення до даного явища пояснюється тим, що за умов підвищення впливу оточення підприємства на його діяльність, посилення світової конкуренції та асиметрії інформації ділова репутація збільшує цінність будь-яких дій та висловів керівництва підприємства або девальвує вартість товарів і послуг та ускладнює здійснення господарської діяльності. Тому питання, пов'язані з процесом зміцнення ділової репутації підприємства, набувають зростаючої актуальності та зумовлюють необхідність пошуку ефективних методів та напрямів реалізації такої специфічної управлінської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Репутація – це динамічна характеристика поведінки підприємства, що формується в суспільстві на протязі достатньо тривалого періоду часу. Вона складається на основі сукупності інформації про те, яким чином і якими методами буде свою поведінку підприємницька структура в певних ситуаціях [8].

В економічну теорію поняття «ділова репутація» як специфічний капітал підприємницької структури вперше ввів відомий австрійський економіст і соціолог Й. Шумпетер [16]. Втрату ділової репутації він ототожнював з неминучою втратою прибутковості промислового підприємства. Американський економіст Ф.Х. Найт, у свою чергу, ділову репутацію підприємства також пов'язував з нематеріальними активами, якими воно володіє та які приносять йому високі доходи [2].

На думку американського експерта з нематеріальних активів Ч. Фомбруна [18], ділова репутація – це «репрезентація минулого цього підприємства, що сприймається іншими особами, для її основних конститuentів у порівнянні з конкурентами цього підприємства», «колективне уявлення про діяльності підприємства в минулому та про ті результати, які підтверджують здатність підприємства поставляти коштовні товари та послуги численним групам заінтересованих сторін» [10].

Е. Гріффін [4] говорив про ділову репутацію підприємства як про суму точок зору про підприємство, які завжди будуть різними з причини індивідуальних особливостей сприйняття дійсності кожного інтересанта, і тому об'єктивне кількісне вимірювання ділової репутації є доволі складним процесом.

На думку В. Беляєва [2], ділова репутація означає добре ім'я підприємства, в якому відображається його історія, авторитет засновників, якість товарів і послуг, професіоналізм персоналу, соціальна відповідальність.

М.Д. Хетч і М. Шутц розглядали ділову репутацію підприємства як результат взаємодії об'єктивної й суб'єктивної оцінок з боку існуючих і потенційних заінтересованих сторін [10].

А. Заман [1] визначає ділову репутацію підприємства тим, як основні заінтересовані сторони сприймають поведінку підприємства та його співробітників.

Г. Даулінг [5] говорив про ділову репутацію підприємства як про систему цінностей, що розділяють заінтересовані сторони, яка забезпечує підприємство довірою, вплив і підтримку, якими може користуватися підприємство, що має високу репутацію в очах тієї чи іншої людини.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Попередні дослідження ділової репутації підприємства здебільшого присвячені сутності, складовим та методам оцінювання та зменшення впливу репутаційних ризиків, що загрожують втраті цього нематеріального активу, який впливає на капіталізацію бізнесу. Проте зважаючи на актуальність менеджменту ділової репутації, згадані дослідники не приділили достатньої уваги методам управління, що дозволяють зміцнити вже існуючу позитивну ділову репутацію підприємства. З урахуванням динамічності цього явища, важливим є виділення напрямів, які забезпечать стійкість ділової репутації та зменшать ризики її втрати в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, асиметрії інформації та пильного спостереження інтересантів за діяльністю підприємства. Тому дана стаття спрямована на дослідження, пошук та визначення ефективного напрямку зміцнення ділової репутації підприємства, що задовольняє сучасним умовам світової конкурентної боротьби.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі результатів проведених досліджень автором сформоване визначення ділової репутації підприємства, яке являє собою узагальнене оцінювання щодо якостей, переваг та недоліків промислового підприємства у діловій, екологічній та соціальній сферах діяльності, яке формується у свідомості інтересантів (акціонерів, кредиторів, партнерів, персоналу, державних органів, громади) та впливає на характер взаємин промислового підприємства з ними. Таке уявлення за змістом не є однорідним, тобто ділова репутація є сумою уявлень всіх інтересантів, які з власної точки зору, опираючись на індивідуальному сприйнятті дійсності та взаємовідносинах з підприємством, інтерпретують переваги та недоліки різних аспектів його діяльності, що в результаті формує ділову репутацію підприємства.

Враховувати кожну інтерпретацію та критерії оцінювання інтересантами, які є основою ділової репутації, тих чи інших аспектів діяльності підприємства, практично неможливо. З урахуванням цього слід узагальнити такі інтерпретації ділової репутації з позиції критеріїв оцінювання категоріями інтересантів. Наприклад, автори [3] у процесі виділення інтерпретацій ділової репутації беруть за основу такі найбільш широкі предметні сфери управління, як стратегічний, фінансовий менеджмент, маркетинг та управління персоналом. Це дало змогу їм виділити наступні інтерпретації ділової репутації: імідж підприємства, гудвіл, бренд (репутація торгової марки), лояльність споживачів, ділова репутація в інтересантів, прихильність персоналу до корпоративних цінностей підприємства.

Проте дослідження сутності кожної виділеної інтерпретації ділової репутації підприємства та поставлені завдання дослідження, дають підстави стверджувати про недоцільність використання саме такої кількості інтерпретацій з причини можливості виділення між ними підпорядкованого взаємозв'язку. Наприклад, лояльність споживачів залежить від репутації торгової марки та іміджу підприємства, а гудвіл є результатом репутації торгової марки, лояльності споживачів та прихильності персоналу. З урахуванням зроблених висновків доцільним є виділення інтерпретацій ділової репутації з урахуванням сприйняття різних аспектів діяльності підприємства та критеріїв їхнього оцінювання його інтересантами. Адже саме їхнє узагальнене уявлення впливає на формування ділової репутації підприєм-

ства та визначає позитивна вона чи негативна [7]. Вирішити таке завдання можливо шляхом аналізу чинників ділової репутації підприємства, виділених в [17], та формування груп таких чинників, що оцінюються тією чи іншою категорією інтересантів, якими є споживачі, партнери та громада.

За результатом проведеного аналізу чинників ділової репутації підприємства та їхнього групування встановлено, що підприємство контактує через власні продукти та послуги, через само підприємство як об'єкт господарської діяльності та через виконання власних обов'язків перед суспільством, що сприяло виділенню наступних інтерпретацій: репутація товару, соціальна репутація та корпоративна репутація. Репутація товару складається з таких груп чинників ділової репутації підприємства, як конкурентоспроможність продукції, якість, її емоційна привабливість, виробничий процес. Корпоративна репутація складається з системи менеджменту, показників фінансової стійкості та економічної ефективності, персоналу, системи маркетингу, інноваційного потенціалу, емоційної привабливості підприємства та керівника. Та соціальна репутація об'єднує екологічність підприємства, соціальну відповідальність та законослухняність.

Проте чіткого розмежування між інтерпретаціями ділової репутації підприємства неможливо визначити, тому що, наприклад, для зміцнення репутації товару виробничий процес має бути екологічним та інноваційним, а емоційна привабливість товару має бути соціально відповідальною, з метою зміцнення корпоративної репутації підприємство має бути законослухняним по відношенню до власних співробітників та державних контролюючих органів. Тому для розробки управлінських заходів для зміцнення ділової репутації підприємства доцільно обрати одну її інтерпретацію з метою зменшення фінансового навантаження на підприємство. Для прийняття такого управлінського рішення запропоновано використовувати метод аналізу ієрархій, розроблений американським ученим Т. Сааті [13; 14], який має всі необхідні характеристики ефективної системи прийняття рішень у процесі планування, з математичним та психологічним обґрунтуванням та застосовується для вирішення різноманітних задач.

Основним інструментом для збору даних, завдяки якому практично не має аналогів при роботі з якісною інформацією, є процедура парного порівняння. Психологічні обґрунтування шкал порівнянь засноване на результатах досліджень стимулів і реакцій. Аналіз структури моделі, якою оперує метод аналізу ієрархій, проводиться за допомогою процедур, розроблених у теорії графів. Метод допомагає декомпозувати проблему на більш прості складові частини та згодом обробити послідовності суджень особи, що приймає рішення, за парними порівняннями. Ці судження знаходять кількісне вираження [19]. Основне призначення методу – підтримка прийняття рішень за допомогою ієрархічної композиції задачі та рейтингу альтернативних рішень [15].

Отже, метою прийняття управлінського рішення, що знаходиться на вершині ієрархії, є вибір найбільш суттєвої інтерпретації для зміцнення ділової репутації підприємства. На другому рівні знаходяться інтерпретації ділової репутації підприємства. Проведене складання квадратних матриць для порівняння відносної важливості критеріїв шляхом експертного оцінювання на другому рівні по відношенню до загальної цілі на першому рівні та парні порівняння, що порівнюються попарно по



**Рис. 1. Напрямки розвитку корпоративної соціальної відповідальності в процесі зміцнення ділової репутації підприємства**

відношенню до їхнього впливу («вазі» або «інтенсивності») на загальну для них характеристику за допомогою квадратної матриці.

Це дало змогу визначити соціальну репутацію підприємства як найбільш суттєву інтерпретацію, що дозволить підвищити ефективність процесу зміцнення ділової репутації підприємства за сучасних умов.

Соціальна репутація – це інтерпретація ділової репутації підприємства, яка розуміється як соціальна діяльність підприємства та за визначенням Єврокомісії<sup>1</sup> виражає добровільну стурбованість підприємства соціальними та екологічними питаннями, що виникають як у процесі ведення бізнесу, так і при взаємодії з інтересантами.

Дедалі більше уваги приділяється цьому питанню як у світовій, так і в українській практиці ведення бізнесу. Проте не завжди підприємства, що обирають соціальну відповідальність, розуміють важливість такої діяльності. Елементарним поясненням такого вибору може бути те, що підприємство – відкрита система, і добрі стосунки із зовнішнім середовищем гарантуватимуть сприяння розвитку бізнесу з його боку. Впровадження принципів соціальної відповідальності є способом побудови стійкого бізнесу, що мінімізуватиме негативний вплив бізнесу на довкілля та суспільство та максимізуватиме позитивний вплив. Принципи КСВ, якщо компанія дійсно їх дотримується, інтегровані в усі аспекти її діяльності [6].

Основними характеристиками, за рахунок яких соціальна репутація сприятиме зміцненню ділової репутації підприємства, є [9]: корпоративний розви-

ток – проведення реструктуризації та організаційних змін за участю представників від керівників підприємств, їхнього персоналу та громадських організацій; екологічна політика та використання природних ресурсів; управління розвитком персоналу підприємства; здоров'я, безпека та охорона праці, дотримання прав людини; взаємодія з місцевими органами влади, державними структурами і громадськими організаціями для вирішення спільних соціальних проблем; соціальні аспекти взаємодії з постачальниками і покупцями своєї продукції і послуг; PR-забезпечення перерахованих напрямів; забезпечення соціального брендингу тощо.

Соціальні ініціативи стають успішними з урахуванням виконання таких умов, як свобода від обов'язкової реалізації різновекторних соціальних ініціатив одночасно, та добровільне виконання принципів КСВ може забезпечити переваги від унікальності застосованих заходів соціальної спрямованості. Ці умови повинні бути підпорядкованими загальній стратегії бізнесу та вирішенню певної проблеми. Тому в [12] М. Портер виділив три категорії соціальних проблем, які можуть забезпечити підприємству повномасштабну користь за рахунок формування стратегічного фокусу на вирішенні цих проблем: 1) проблеми загального характеру, що не пов'язані з господарською діяльністю підприємства; 2) проблеми, спрямовані на мінімізацію завданої шкоди діяльності підприємства; 3) проблеми зміцнення стратегічної позиції та одночасного принесення суспільству більшої користі [11]. Тому корпоративна соціальна відповідальність має багатовіневий характер, зображений на рис. 1, який можливо застосовувати як напрям реалізації стратегії зміцнення ділової репутації підприємства.

На рис. 1 показано, що перший рівень КСВ передбачає виконання таких обов'язків, як вчасна сплата податків, заробітної плати, надання нових робочих місць. Тобто виконання вимог, закріплених на державному рівні. Другий рівень КСВ передбачає виконання таких вимог, що пред'являються з боку таких інтересантів, як потенційні робітники, інвестори, кредитори, органи влади. Третій рівень включає благодійну діяльність, що може не бути напряму пов'язаним з основною діяльністю підприємства.

**Висновки.** Для визначення ефективного напрямку зміцнення ділової репутації підприємства, що задовольняє сучасним умовам світової конкурентної боротьби, проведено дослідження, що дало змогу визначити неоднорідність цього нематеріального активу з позиції сприйняття підприємства різними категоріями інтересантів, що визначено як інтерпретації ділової репутації підприємства. Аналіз робіт, присвячених вивченню цього питання, дозволив виділити наступні інтерпретації: корпоративна соціальна відповідальність, репутація товару та соціальна репутація. Наявність таких інтерпретацій створила підґрунтя для визначення напрямку зміцнення ділової репутації, що відповідає вимогам сучасного суспільства, з використанням методу аналізу ієрархій. Використання положень цього методу зумовило розробку управлінського рішення щодо вибору корпоративної соціальної відповідальності як пріоритетної інтерпретації, що дозволить підвищити ефективність процесу зміцнення ділової репутації підприємства за

<sup>1</sup> Європейська комісія (2001). «Розробка набору європейським стандартам корпоративної соціальної відповідальності». Робочі матеріали, Європейська комісія.

сучасних умов. У межах цієї інтерпретації виділено напрями, за якими може розвиватися корпоративна соціальна відповідальність у процесі зміцнення ділової репутації підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ариф З. Репутаційний ризик: управління в цілях створення цінності / З. Ариф ; пер. с англ. Ю. Кострубовою. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
2. Беляев В. Репутация фирмы / В. Беляев // Город бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gorodbiznesa.ru/reputaciya-firmy/>.
3. Буракова Е.В. Обшая модель составления программ повышения репутации предприятия и порядок выявления детерминант для частных моделей / Е.В. Буракова, П.В. Кривуля // Экономика. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля. – Вип. 19(II). – С. 92–107.
4. Гриффин Э. Управление репутационными рисками: стратегический подход / Э. Гриффин ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 237 с.
5. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг ; пер. с англ. – М. : Консалтинговая группа «ИМИДЖ-Контакт», ИНФРА-М, 2003. – 368 с.
6. Журавльов Д. Корпоративна соціальна відповідальність – не технологія, а принципи діяльності / Д. Журавльов // Телекритика. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.telekritika.ua/>.
7. Кореньев Е.Н. Взаємозв'язок рівнів конкурентоспроможності та типів ділової репутації промислового підприємства / Е.Н. Кореньев, К.В. Щербакова // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – 2010. – № 4(54). – С. 266–271.
8. Кореньев Е.Н. Формування іміджу та ділової репутації як складових культури підприємства в системі створення умов ефективної експортної діяльності / Е.Н. Кореньев, К.В. Щербакова // Шевченківська весна : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених (1–4 березня 2007 р.). – К. : Принт-центр, 2007. – Ч. 4. – С. 548–550.
9. Костин А.Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ / А.Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/748-korporativnaja-socialnaja-otvetstvennost-i.html>.
10. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик. – М. : Группа ИДТ, 2008. – 336 с.
11. Полевой Ю.В. Феноменологическая модель, способы и схемы практической реализации рефлексивного управления / Ю.В. Полевой // Инновации и образование. ИнВеститРегион. – 2006. – № 5. – С. 34–39.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. И. Минервина ; 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 452 с.
13. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс ; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь. – 1991. – 224 с.
14. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь. – 1993. – 278 с.
15. Технология принятия решений: метод анализа иерархий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.citforum.ru](http://www.citforum.ru).
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
17. Щербакова К.В. Ділова репутація як складова конкурентоспроможності промислового підприємства / К.В. Щербакова // Схід. – 2010. – № 2(102). – С. 58–63.
18. Fombrun C. Reputation: Realizing Value from the Corporate Image / C. Fombrun. – Boston, VA : Harvard Business School Press, 1996. – 72 p.
19. Gardin P. Public Value Multi-Attribute Utility Measurement for Social Decision Making, in Human and Decision Processes Steven Schwartz and Martin Kaplan (eds) / Peter Gardin and Ward Edwards. – New York : Academic Press, 1975. – 314 p.

УДК 65.018(477)

Юдіна М.І.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ВИТРАТ І РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті узагальнено сучасний стан та проблеми функціонування підприємств машинобудівної галузі. Виокремлені особливості виявлення найвагоміших чинників впливу на конкурентоспроможність продукції машинобудівних підприємств. Охарактеризовано динаміку зовнішньої торгівлі основними товарними групами машинобудування України за останні роки та основні напрями інвестиційно-інноваційних процесів у даній галузі.

**Ключові слова:** машинобудівні підприємства, конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, експорт, імпорт.

### Юдина М.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ РАСХОДОВ И РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье обобщены современное состояние и проблемы функционирования предприятий машиностроительной отрасли. Выделены особенности поиска значимых факторов влияния на конкурентоспособность продукции машиностроительных предприятий. Охарактеризована динамика внешней торговли основными товарными группами машиностроения Украины за последние годы и основные направления управления инвестиционно-инновационных процессов в данной области.

**Ключевые слова:** машиностроительные предприятия, конкурентоспособность, инновации, инвестиции, экспорт, импорт.

### Yudina M.I. COMPETITIVENESS ENSURING OF ENGINEERING COMPANIES PRODUCTION IN THE SYSTEM OF COST AND BENEFITS

In the article summarizes the current status and problems of operation in engineering industry. In the article identifies the most important features of the examined factors influencing the competitiveness of engineering enterprises production. In the article characterizes the dynamics of foreign trade of major product categories in engineering of Ukraine in recent years and the main areas of investment and innovation processes in the industry.

**Keywords:** engineering companies, competitiveness, innovation, investment, export, import.

**Постановка проблеми.** Машинобудування є однією із найважливіших та впливових галузей економіки держави, але на сьогодні воно опинилося у кризовій ситуації. Починаючи із 90-х років дана галузь характеризується значним спадом виробництва та зношеністю основних фондів. Тільки четверта частина із застосовуваних технологій відповідають світовим стандартам, що, відповідно, негативно впливає на рівень конкурентоспроможності товарів машинобудівної галузі на зовнішніх та внутрішніх ринках. Відродження машинобудування, збільшення загального обсягу експорту продукції є основною передумовою розвитку вітчизняної економіки в цілому. Наявність ряду проблем машинобудівної галузі пов'язано із відсутністю адекватної стратегії розвитку, що призводить до невисокої конкурентоспроможності продукції машинобудування та низького рівня технологічного оновлення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням стану, проблем розвитку й забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств промисловості займалась велика кількість вчених та науковців, а саме Я. Кудря, І. Макаренко, Т. Жуковська, Ю. Барташевська, Б. Данилишин. Чинники конкурентоспроможності промислових підприємств розглядали в своїх працях такі науковці, як О. Гетьман, О. Кузьмін, А. Іващенко, В. Шаповал, П. Алтухов, О. Паршина. Особливості стратегічного управління інвестиційно-інноваційними процесами досліджувались у працях І. Бланка, О. Пономаренка, А. Шеремета, О. Ястремської та ін. Але, беручи до уваги сучасний стан підприємств машинобудування, нові виникаючі проблеми та різноманіття чинників впливу на конкурентоспроможність продукції, дані питання залишаються актуальними для опрацювання та їх подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Конкретизація факторів впливу на рівень

конкурентоспроможності продукції машинобудування, розширення теоретичних аспектів розробки перспектив розвитку діяльності підприємств даної галузі. Важливим є розгляд проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування на зовнішніх та внутрішніх ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вітчизняна галузь машинобудування на сьогодні нараховує близько 11267 підприємств, з них 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих. Машинобудування складає 15% від вартості основних засобів усієї промисловості та приблизно 22% від кількості усіх найманих робітників, що працюють на вітчизняних промислових підприємствах [1, с. 210]. Із загального обсягу виробництва промислової продукції на машинобудування припадає приблизно 30%, natomiast в країнах з розвинутою ринковою економікою ця частка у структурі промисловості складає близько 40–50% (Японія, Німеччина). За останні роки (2012–2013 рр.) в Україні значно знизилась результативність діяльності промислової машинобудівної продукції (табл. 1) [2].

Не може існувати узагальненого підходу до вирішення питань щодо обрання стратегічних орієнтирів підприємств машинобудівної галузі, розробки планів розвитку та підняття конкурентоспроможності машинобудівної продукції. В першу чергу це пов'язано із існуванням на ринку різних за ступенем розвитку галузей машинобудування.

Є певні галузі машинобудування (військово-промисловий комплекс, літакобудування, ракетно-космічна галузь), що користуються значним попитом на зовнішньому ринку. Основним для них є утримання набутого рівня конкурентоспроможності своєї продукції на основі вітчизняних наукових розробок та нововведень. Деякі галузі (автомобілебудування та побутове машинобудування), володіючи

Таблиця 1

**Результати діяльності (обсяги реалізації) промислової та машинобудівної продукції України у 2010–2013 рр.**

Роки	2010	2011	2012	2013
	млн. грн.			
Промисловість	1065850,5	1331887,6	1400680,2	1111268,8
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	200635,8	242525,9	223832,5	197007,4
машинобудування	99270,5	133469,0	143533,1	109021,2
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7008,4	11747,3	8014,3	6595,0
виробництво електричного устаткування	16193,4	17332,3	22800,3	20658,1
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	31222,4	38474,2	38682,7	32624,5

Таблиця 2

**Динаміка результатів експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, млн. дол. США			Імпорт, млн. дол. США		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6758,99	7026,67	6975,00	12795,10	13178,67	12470,05
котли, машини, апарати і механічні пристрої	3569,79	3794,82	3840,92	7112,37	7226,91	6909,55
електричні машини і устаткування	3189,19	3231,85	3134,09	5682,74	5951,76	5560,49
Транспортні засоби та шляхове обладнання	4854,76	5963,46	3344,03	6204,21	8067,05	5901,46
залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	3806,72	4107,18	2463,65	495,30	998,75	340,29
наземні транспортні засоби, крім залізничних	633,45	585,45	375,59	5443,52	5948,62	5443,97
аеронавігаційні або космічні апарати	321,81	925,75	313,69	69,36	107,29	70,39
плавучі засоби морські або річкові	92,78	345,08	191,09	196,04	1012,40	46,79

стабільним становищем на внутрішньому ринку, зацікавлені в зменшенні використання у своєму виробництві імпортованих комплектуючих, що розширює їхні масштаби діяльності та обсяги виробництва. У вітчизняній економіці є галузі машинобудування, продукція яких має досить низьку конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, які вимагають окремого підходу до визначення майбутніх стратегій та перспектив розвитку їх діяльності [3, с. 38–39]. Так як майже половина виготовленої продукції підприємствами машинобудування експортується, машинобудівну галузь України можна визначити як експортно-орієнтовану галузь промисловості держави. Динаміка результатів експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств за 2011–2013 рр. наведена у таблиці 2.

Обсяги імпорту продукції машинобудування значно вищі за обсяги експорту, що зумовлено вищою конкурентоспроможністю продукції за кордоном, її кращими технічними характеристиками. Це, у свою чергу, негативно впливає на розвиток вітчизняної промисловості. Нагальним для підприємств машинобудування повинно стати виробництво кінцевої продукції з високим рівнем конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Адже довгий час машинобудування України було лише складовою радянської виробничої структури, спрямованою на виробництво не кінцевої продукції, а окремих вузлів та агрегатів [4, с. 25].

Найважливішими чинниками впливу на конкурентоспроможність машинобудівної продукції є виробничі витрати, продуктивність праці, вартість та якісні характеристики продукції. Несприятливим

для вітчизняних підприємств машинобудування є в першу чергу високі витрати на виробництво продукції. Враховуючи місце виникнення проблеми та особливості галузевого розвитку, у таблиці 3 можна виокремити основні проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування.

Можна виділити несприятливі для розвитку фактори впливу на діяльність підприємств машинобудівної галузі, а саме:

- значна витратомісткість продукції машинобудівних підприємств;
- невисокий рівень застосування інновацій у машинобудівній галузі;
- технічна зношеність основних засобів, необхідність технічного переоснащення;
- підвищений рівень лібералізації ринку продукції виробництва промислових підприємств;
- проблеми із реалізацією продукції машинобудування, що призводить до збільшення розміру витрат виробництва, транзакційних витрат, цін, зменшення прибутку та, в кінцевому, зниження конкурентоспроможності продукції.

Набувають значення нецінові чинники конкурентоспроможності продукції, а саме якість товару, технічні характеристики, наукоємність, новизна продукції машинобудування [5, с. 49]. Висока якість продукції – один з основних складових отримання конкурентних переваг на ринку. Н.А. Єфименко зазначає, що внутрішня сформована система на підприємстві з покращення якості, її контролю відповідно до міжнародних стандартів ISO, є важливим документом, що відображає цілі та задачі підтримання якісних характеристик товарів, що виготовляються [6, с. 29].

Деякі вироби вітчизняних машинобудівних підприємств значно поступаються своїм західним аналогам, що знижує конкурентоспроможність промислової продукції. Зважаючи на це, першочергово цінний фактор має стати головною перевагою конкурентоспроможності вітчизняної продукції машинобудування. Можливістю для цього стане врегулювання цін на ресурсно-сировинну базу для виробництва продукції до рівня цін зовнішнього ринку та нижчі. На сучасному етапі основною задачею виробників є зниження собівартості виробу та підвищення його якісних характеристик, що стане можливим лише із застосуванням новітнього ресурсозберігаючого технологічного оснащення підприємств.

Негативним чинником, що впливає на рівень конкурентоспроможності продукції машинобудування, є велика сума відсотків за надане кредитування. Зважаючи, що середня рентабельність машинобудівної галузі складає лише 10%, не усі підприємства мають змогу залучати позичковий капітал. На думку А.Е. Воронкової загальною проблемою підприємств машинобудування є збут виготовленої продукції [7]. Також виникає необхідність у побудові й запровадженні ефективної організаційно-економічної системи управління розподілом продукції машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У сучасних умовах функціонування економіки та розширення процесів глобалізації для забезпечення конкурентних переваг продукції підприємств машинобудування велике значення набуває результативність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та зростання обсягів виробництва інноваційної продукції. З кожним роком зростає частка прямих іноземних інвестицій з країн світу в промисловість України та машинобудівну галузь (табл. 4).

Таблиця 3

**Основні проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування**

Особливості галузевого розвитку	Причини виникнення проблеми
<b>Виробничі фонди</b>	
- низька інноваційна активність; - неефективні підходи до управління оборотними фондами	- відсутність стратегічного підходу до управління підприємством; - несприятливий вплив податкової політики та сучасні умови кредитування;
<b>Кадровий склад</b>	
- високий рівень плинності кадрів - недостатня кількість кадрів необхідної спеціалізації та рівнем підготовки	- низький рівень оплати праці; - недосконала система внутрішнього контролю; - розрив партнерських відносин між вищими навчальними закладами та підприємствами промислового комплексу
<b>Внутрішній ринок</b>	
- велика кількість імпортованої продукції; - недостатній рівень платоспроможності та попиту на вітчизняну продукцію машинобудування	- відсутність тісних взаємовигідних партнерських зв'язків; - відсутність суттєвої підтримки з боку держави; - висока вартість вітчизняної виробничої бази - значні витрати виробництва
<b>Зовнішній ринок</b>	
- низькі обсяги експорту	- низький рівень конкурентоспроможності; - невідповідність продукції стандартам

Таблиця 4  
Результати запровадження зовнішніх інвестицій  
на промислових підприємствах

Вид інвестування	2012 р.	2013 р.	січ.-чер. 2014 р.
	млрд. дол. США		
Прямих інвестицій	6013,1	5677,3	50021,8
На підприємства промисловості	17166,7	18012,5	16079,5
У підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів унесено	6157,0	6270,5	5780,6
Машинобудування	1154,7	1102,4	1096,4

Щоб не бути лише сировинним придатком для розвинених країн, вітчизняним підприємствам машинобудівного комплексу необхідно вести активну діяльність по впровадженню інновацій. Для цього підприємству необхідно, враховуючи особливості діяльності галузі, сформувати механізм залучення інновацій, провівши дослідження свого інноваційного потенціалу. А. Кульга, Р. Подольський, А. Гриньов [8, с. 170; 9] пропонують процес залучення інновацій на підприємствах машинобудування проводити в декілька етапів, а саме:

- проведення аналізу та розрахунку інноваційного потенціалу;

- оцінка ринку необхідних інновацій для машинобудівного підприємства, формування бізнес-плану по залученню обраної інновації, аналіз прибутковості від її залучення;

- визначення шляхів залучення грошових ресурсів для впровадження інновацій (використання власних фінансових засобів, кредитування, використання державних дотацій);

- аналіз усіх етапів по залученню інновацій, визначення тривалості процесу впровадження інновацій, залучення для роботи відповідних кадрових працівників;

- визначення економії витрат від запровадження інновацій на підприємствах галузі.

У країнах з розвинутою економікою машинобудівний комплекс є першочерговим об'єктом інноваційної діяльності. Наприклад, у США на інноваційні впровадження виділяється у середньому 10% валового внутрішнього продукту країни [10, с. 75]. Глобально у світовій економіці розрізняють два основних напрями здійснення інноваційної діяльності – американський та японський. Першому притаманна розробка та розширення власних наукових надбань. Це дає змогу США займати у світі близько 35% ринку інтелектуальної власності. Японський напрям проведення інноваційної діяльності в країні, навпаки, характеризується залученням іноземних науково-дослідних нововведень та розробок із подальшим їх доопрацюванням та удосконаленням.

Як зазначає І. Петровська, несприятливою тенденцією інноваційних процесів у машинобудівній галузі є так зване повторення раніше впроваджених зарубіжними підприємствами інновацій [11, с. 138]. З одного боку, це сприяє розвитку підприємств, а з іншого – не надає змоги займатися виробництвом продукції більш конкурентоспроможною за зарубіжні аналоги.

Держава повинна брати активну участь у розширенні та запровадженні інновацій на підприємствах машинобудівної галузі, а саме:

- сприяти зниженню витрат і збільшенню результатів діяльності, надавати зниження податку на при-

буток та спростити систему оподаткування для інноваційно-активних підприємств даної галузі;

- збільшити суму амортизаційних відрахувань для прискорення технологічного переозброєння основних засобів;

- стимулювати промислові підприємства впровадити виробничі фонди за стандартами Європейського Союзу;

- активізувати процес залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку та, зокрема, у машинобудівний комплекс держави;

- значно збільшити відсоток державного фінансування на впровадження технологічних інновацій, розробок, науково-дослідних робіт в машинобудуванні;

- стабілізувати функціонування кредитно-фінансової системи у даному напрямку;

- впроваджувати програми стратегічного розвитку економіки та промислової політики держави [12, с. 54].

Для поліпшення функціонування підприємств машинобудування в умовах жорсткої конкурентної боротьби необхідно перейти від стратегії виживання до стійкого розвитку. Саме такий напрям повинен стати пріоритетним для керівництва промислових підприємств. Н.В. Шандовою запропоновано ряд етапів із побудови механізму стійкого розвитку підприємств: аналіз фінансово-господарської діяльності; виокремлення факторів, якими оцінюється стійкість підприємства; оцінювання виробничого та фінансового потенціалу підприємства; формування та втілення у життя розробленого механізму управління розвитком підприємства [13, с. 105].

Останні дослідження щодо забезпечення конкурентоспроможності машинобудівної продукції на зовнішньому ринку дають змогу виділити сучасні особливості розвитку в даному напрямі, а саме:

- зниження собівартості продукції;

- підвищення якісних характеристик продукції машинобудівної галузі, що експортується до інших країн;

- зростання рівня уніфікації та стандартизації продукції;

- залежність вітчизняних промислових підприємств від розвинутих країн;

- застосування у виробництві прогресивних виробничих та інформаційних технологій, що у цілому впливає на зниження виробничих витрат.

Незважаючи на низьку конкурентоспроможність, порівняно із імпортними аналогами, продукція вітчизняних машинобудівних підприємств користується попитом у більш ніж 50 країнах світу. Імпортується в Україну машинобудівна продукція здебільшого із країн Європейського Союзу. Збільшенню відсотка експорту продукції машинобудівної галузі сприятиме розвиток високотехнологічних галузей, збільшення фінансування галузі, розвиток системи сервісного обслуговування, оновлення основних фондів, зростання розміру інноваційних впроваджень, зростання якості продукції, розширення асортименту.

**Висновки з даного дослідження.** Машинобудівний комплекс, його розвиток є вирішальним для формування конкурентоспроможності усієї національної економіки. Здебільшого саме він впливає на рівень конкурентоспроможності продукції промислового виробництва. Актуальним є визначення найбільш впливових чинників на рівень конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Їх дослідження



повинно стати складовою розробки системи розвитку та покращання функціонування діяльності машинобудівних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюба М.І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках / М.І. Дзюба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 1. – № 5. – С. 208–212.
2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7(73). – С. 32–40.
4. Герцик В.А. Стан та актуальні проблеми розвитку машинобудування України / В.А. Герцик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – Т. 3. – № 6. – С. 24–27.
5. Зимовець Г.О. Теоретичні засади, чинники та проблеми забезпечення якості та підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції / Г.О. Зимовець // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 48–52.
6. Єфіменко Н.А. Інвестиційна політика як чинник відтворення підприємств машинобудівної галузі / Н.А. Єфіменко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 2. – С. 32–35.
7. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография]. – Луганск : Изд-во «Восточнокитайский национальный университет», 2000. – 315 с.
8. Кульга А.А. Механизм внедрения инноваций на предприятиях машиностроения / А.А. Кульга, Р.Ю. Подольский // Наука и экономика. – 2012. – № 1(25). – С. 169–172.
9. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 378 с.
10. Кривак А.П. Формування конкурентоспроможності національної економіки в контексті інноваційної діяльності машинобудівного комплексу / А.П. Кривак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11(90). – С. 75–78.
11. Петровська І.П. Державні механізми регулювання інноваційними процесами в машинобудівній галузі України / І.П. Петровська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6(145). – С. 131–138.
12. Кушнір Р.О. Державне стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України / Р.О. Кушнір, І.Б. Хома // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 52–54.
13. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 101–105.

УДК 330.1

**Якімцов В.В.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства  
Національного лісотехнічного університету України*

### МІЖДИСЦИПЛІНАРНІСТЬ СИНЕРГЕТИКИ

У статті розглянута синергетика як нова узагальнююча наука, що вивчає основні закони самоорганізації складних систем. Продемонстрована зростаюча популярність цієї науки, яка стає мовою міждисциплінарного спілкування, на основі якої можуть порозумітися науковці різних напрямків. Проаналізована історія, причини виникнення та становлення синергетики як науки. Представлені поширені в науковому світі школи з проблем синергетики як науки. Докладно розглянуті основні принципи синергетичного підходу у різних науках.

**Ключові слова:** синергетика, система, самоорганізація, синергізм, біфуркація, організація.

#### **Якімцов В.В. МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ СИНЕРГЕТИКИ**

В статье рассмотрена синергетика как новая обобщающая наука, изучающая основные законы самоорганизации сложных систем. Продемонстрирована возрастающая популярность этой науки – она становится языком междисциплинарного общения, на основе которой могут найти общий язык ученые разных направлений. Проанализирована история, причины возникновения и становления синергетики как науки. Представлены распространённые в научном мире школы по проблемам синергетики как науки. Подробно рассмотрены основные принципы синергетического подхода в различных науках.

**Ключевые слова:** синергетика, система, самоорганизация, синергизм, бифуркация, организация.

#### **Yakimtsov V.V. INTERDISCIPLINARY OF SYNERGETIC**

The article considers the synergy as a new generalizing science that studies the basic laws of self-organization of complex systems. Demonstrated the growing popularity of this science, it becomes the language of interdisciplinary communication, on which scientists can find different directions. Analyze the history, causes and formation of synergy as a science. Presented common in the world of science school on synergy as a science. Detail the basic principles of synergetic approach in various sciences.

**Keywords:** synergetic, system, self-organization, synergies, bifurcation, organization.

**Постановка проблеми.** Синергетика пропонує нове бачення, можливості, способи та методи «спроувати» реальність. Ця «нова простота» допомагає не «потонути» в деталях при вивченні-описуванні процесу, явища та подекуди виглядає достатньо незвично.

Наприклад, задачі та підходи «синергетичної економіки» або «рефлексивної теорії управління» здаються дивними та парадоксальними з точки зору

традиційних підходів. Але саме ці синергетичні підходи набагато ближче до опису багатьох процесів та явищ у новій реальності – глобальних фінансових криз, зростання «нової економіки». Тут має місце й заострення уваги до цілого як до того, що робить його (ціле) більшим ніж підсумок частин, з яких воно складається. Тут і нове відношення до вічного й минулого, акцент на перехідних, переламних, таких, що здаються неважливими моментах процесу,

явища. Із несхожості, унікальності народжується гармонія цілого.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні в науковому світі існують декілька шкіл синергетики як науки.

Школа нелінійної оптики, квантової механіки та статистичної фізики Германа Хакена, який у 1977 р. в своїй книзі «Синергетика» визначив класичний термін науки «синергетика» таким, який й досі вважається найбільш точним та сучасним. Основою змісту науки синергетики – є теорії взаємодії, взаємовпливу одного фактора на інший та на ціле [1].

Однак автором терміну «синергетика» є Річард Бакмінстер Фуллер – відомий архітектор та винахідник з США. В своїй книзі «Синергетика: дослідження геометрії мислення», що вийшла в світ у 1974 р., він запропонував підхід до природи як до векторної системи сил, що була відшліфована за мільйони років еволюції таким чином, що всі її характеристики-частки (міцність, сила, сила тяжіння, температура тощо) найефективнішим шляхом «притерлися» один до одного й утворили сталу систему, структуру. При цьому Фуллер припускав, що основу цих часток-елементів складають стійкі тетраедричні решітки, адже природа в своїх конструкціях використовує жорсткі, стійкі форми, які мають швидку здатність до побудови (трикутні та тетраедричні форми). Людина ж у своїй діяльності, будівництві застосує кубічні та квадратні конструкції, що самі по собі не є такими стійкими [2].

Отже, Фуллер запропонував нову векторну геометрію, яку й назвав «синергетика», а пізніше «енергетично-синергетична геометрія». У 1951 р. на основі запропонованої теорії він винайшов, побудував і запатентував так званий «геодезичний купол», в якому були втілені ідеї створення штучної конструкції аналогічної природній, що надало можливості в подальшому будувати такі конструкції з найкращими результатами при використанні найменших витрат ресурсів та праці.

В сучасній науці школа Г. Хакена набула широкої популярності на основі поняття синергетики як міждисциплінарного напрямку, що займається вивченням (дослідженням) систем, які складаються з багатьох підсистем різноманітної природи (електронів, атомів, молекул, кліток, нейронів, механічних елементів і т. п.) та визначенням того, яким чином взаємодія таких підсистем призводить до виникнення просторових, часових або просторово-часових структур у макроскопічному масштабі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Розглянути синергетику як нову міждисциплінарну, узагальнюючу науку, що вивчає основні закони самоорганізації складних систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Синергетика – наука достатньо молода, але в той же час дуже актуальна та сучасна, адже без сьогоденних і новітніх теорій, методів дослідження й навіть обладнання та устаткування багато її положень обґрунтувати було б неможливо. Погляд на світ, природу, довкілля та багато інших явищ, процесів тощо з синергетичної точки зору значно відрізняється від поглядів та уявлень, що були визначені та розроблені раніше.

Системи, що існують у природі, мають суттєві відмінності від тих, що створені людиною. Для перших характерні сталість (рівновага) відносно зовнішніх впливів, самовідновлення, самоналагодження, мають можливість до самоускладнення, зростання, розвитку, узгодження з усіма складовими. Для дру-

гих – різке погіршення функціонування навіть при відносно невеликій зміні зовнішніх впливів або помилках в управлінні. Постає питання про необхідність не лише вивчати природні системи та їхні характеристики щодо сталості, а й застосовувати їх якості та можливості при побудові штучних систем в явищах-процесах, що зорганізуються людиною.

Отже, з'ясування законів побудови будь-якої організації, вивчення виникнення сталості процесів-явищ та їх упорядкування стає основним з принципів синергетичного підходу до явищ-процесів, які штучно створює людина в будь-якій галузі її життєдіяльності.

Задачі, що вирішуються в будь-яких галузях науки, здебільшого мають на меті створення, формування упорядкованості, збереження організації процесів, явищ тощо.

Визначення оптимальної упорядкованості процесів-явищ особливо гостро постає в дослідженнях енергетичних, екологічних, макроекономічних проблем, що потребують залучення великих ресурсів. Для побудови такого роду систем, спираючись на знання їх внутрішніх властивостей, необхідно знати й застосовувати на практиці закони самоорганізації, формування упорядкованості складних систем. Тому основною задачею, що поставила перед собою наука синергетика, й стало вивчення, побудова та розвиток такого роду складних систем у будь-яких процесах, явищах тощо.

Друга причина, що зумовила створення та становлення синергетики – це необхідність аналізу складних процесів різної природи, походження та розвитку із застосуванням надсучасних математичних методів та комп'ютерної технології. Адже на сьогодні вченим все частіше доводиться досліджувати такі явища, де більш інтенсивний зовнішній вплив призводить до якісно нової поведінки системи.

Тому лінійні рівняння, що описують процеси, які проходять однаково при різних зовнішніх впливах (притаманні класичній математиці, фізиці), для складних процесів-явищ стають недостатніми та потребують побудови досліджень нелінійних явищ, окреслення загальних підходів, які можна буде застосовувати до багатьох систем. Це стає другою надважливою задачею синергетики й ставить її в площину міждисциплінарних та надперспективних наук. Адже на стику наук, на шляху їх інтеграції в рамках нелінійного мислення виявляється можливість по-новому оцінити результати досліджень у фізиці, хімії та інших природознавчих науках, а головне в науках про розвиток суспільства, людства, людини із застосуванням принципів, основ та положень, що характерні як філософським вченням стародавніх філософів, так і надсучасним методам дослідження явищ та процесів сьогодення.

Виявляється, що, будучи «надсучасною» наукою, синергетика активно й широко використовує стародавні вчення, адже вона вивчає складні, а подекуди й надскладні системи, що самоорганізуються, базуючись на внутрішніх якостях систем як на джерелах їх саморозвитку.

Цікавим є й те, що синергетика досліджує якості цілого не як прямиий підсумок його окремих складових-частин, а як результат, що має свої, інакші якості. Такий підхід є надсучасним у дослідженнях процесів-явищ й потребує цілісного, системного аналізу багатьох об'єктів із використанням актуальних технологій та методів досліджень. Особливо слід зауважити, що успіх у такому системному підході дослідження надскладних систем, явищ та процесів

(наприклад, екологічних систем) може бути лише за умов знання внутрішніх характеристик системи та узагальненого вивчення законів природи та постійними змінами в її розвитку.

Синергетика ставить питання щодо пошуку систем, які можуть набувати особливі, інші якості (властивості) у задачах конкретної проблеми. На сьогодні проблем теоретичного обґрунтування науки «синергетика» та її інструментного, методологічного апарату надзвичайно багато.

Більшість підручників, що існують на даний момент для вивчення синергетики, містять різноманітні, а подекуди й протилежні визначення її як науки чи явища. Так, навіть в енциклопедіях зустрічається здебільшого поняття «синергізм». Синергізм – (грецьк. *synergos* – той, що діє разом) сумісне й однорідне функціонування органів системи життєдіяльності людини [3]. За іншим визначенням синергізм – це комбінована дія лікарських засобів на організм, при якому підсумковий ефект впливу на хворобу й організм людини перевищує дію, яку б спричинив кожний компонент зокрема [4]. У хімії синергізм – це явище посилення дії одного каталізатора додаванням іншого [5]. В економіці синергізм – це додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного співпраці (об'єднання) двох чи декількох підприємств (їхнього злиття чи поглинання) [6]. Джерелом цих переваг є ефективніше використання сукупного фінансового потенціалу, взаємодоповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема, адміністративних, та інші аналогічні чинники. Образно ефект синергізму можна описати формулою  $1+1=3$ . Ефект синергізму використовують для прогнозування потенційного прибутку чи ринкової вартості сукупних активів підприємств, що об'єднуються.

Тобто існуючий термін «синергізм» здебільшого визначається як процес, сумісна дія компонентів, складових тощо. А тому до синергетики як широкої науки має дещо однобічне (вузьке) бачення й застосування. Адже синергетика як наука широко використовує складні системи рівнянь нелінійного характеру, що описують явища-процеси у зміні як у часі, так і в просторі. Ці системи рівнянь – основний інструмент дослідження в синергетиці.

Загальною ознакою предмету, що вивчає наука синергетика, є дослідження динаміки будь-яких незворотних процесів та виникнення принципів новачій. Звідси й необхідність застосування сучасного математичного апарату синергетики, що скомбінований з різних галузей теоретичної фізики, нелінійної неврівноваженої термодинаміки, теорії катастроф, диференційної топології, неврівноваженої статистичної фізики тощо.

Синергетика є новою узагальнюючою наукою, що вивчає основні закони самоорганізації складних систем. Зростаюча популярність цієї науки в наш час пояснюється тим, що вона, безперечно, стає мовою міждисциплінарного спілкування, на основі якої можуть порозумітися науковці різних напрямків: математики, фізики, соціологи, хіміки, економісти, психологи тощо, незважаючи на те, що кожен розуміє синергетику по-своєму, адже мова йде про явища, що виникають від сумісної, сукупної дії декількох різних факторів, у той час, коли кожен окремих фактор поодиноці до цього явища не призводить.

Синергетику визначають як науку про самоорганізацію. Останнє означає самовільне ускладнення форми або в загальному випадку структури системи при зміні її параметрів.

Друга поширена в науковому світі школа з проблем синергетики як науки – це фізико-хімічна та математично-фізична Брюссельська школа І. Пригожина, яка використовує в своїй основі теорію дисипативних структур. Самовільно, спонтанно виникаючі утворення називаються дисипативними структурами. Цей термін також був запропоновано І. Пригожином й широко використовується в сучасній науці та синергетиці. Основні представники вищезазваної школи сьогодні здебільшого працюють у США і майже не використовують термін «синергетика», а лише термін – «теорія дисипативних структур» або «неврівноважена термодинаміка».

Теорія станів, що далекі від рівноваги, виникла в результаті синтезу трьох напрямів досліджень: 1. Розробка методів опису суттєво неврівноважених процесів на основі статистичної фізики. У рамках цього напрямку створюються кінетичні моделі, визначаються параметри, що необхідні для опису, виявляються кореляційні зв'язки, встановлюються закономірності переходу в стан рівноваги. 2. Розробка термодинаміки відкритих систем, вивчення стаціонарних станів, що зберігають сталість у визначеному діапазоні зовнішніх умов та впливів, пошук умов самоорганізації – тобто виникнення упорядкованих структур із неупорядкованих. Було доведено, що процеси дисипації енергії є необхідною умовою самоорганізації, тому структури, що виникають, і носять назву дисипативних. 3. Визначення якісних змін рішень нелінійних диференційних рівнянь, які визначають стани, що далекі від рівноваги, у залежності від вхідних параметрів. Цей напрям має назву «теорія катастроф». За її допомогою описуються якісні перебудови загальної структури рішень – катастрофи, визначаються границі сталості та зміни структури станів явищ, процесів.

Синтез цих трьох напрямів і умовив виникнення нової галузі знань, яка займається описом станів, що далекі від рівноваги. За її допомогою вдалося сформулювати загальний підхід до цілої сукупності явищ природи та суспільства. І хоча, як зазначено вище, ця галузь – це сучасна синергетика, теорія відкритих систем.

Відкрита система – це система, яка обмінюється речовиною, енергією та інформацією з оточуючим її середовищем. За останню третину століття вчені-фізики довели, що впорядкованість виникає у відкритих системах, які знаходяться у неврівноваженому стані. У подальшому було з'ясовано, що відкриті системи є нестійкими, неврівноваженими, їх зворотний рух до початкового стану (здебільшого врівноваженого) не є обов'язковою умовою, а навпаки – такого майже ніколи не трапляється, а поведінка такої системи у визначених точках стає взагалі неоднозначною та невизначеною. Такі точки було названо точками біфуркації – це точка (місце) перебування системи на роздоріжжі, у місці, де розгалужуються варіанти вірогідного майбутнього розвитку системи.

При наявності нестійкості (неврівноваженості, несталості) системи змінюється і роль зовнішнього впливу різноманітних факторів. У деяких умовах цей вплив може призвести до непередбачуваних наслідків.

У подальшому розглянемо докладно основні принципи синергетичного підходу в природознавстві як науки, що найбільш повно узагальнює явища природи та робить спроби визначити місце та роль людини й соціуму в оточуючому середовищі, визначити та зрозуміти вплив життєдіяльності людства на довкілля.

Природа, за своєю суттю, ієрархічно структурована в декілька видів відкритих нелінійних систем різних рівнів організації – динамічно сталі (врівноважені), адаптивні та системи, що еволюціонують. Зв'язок між цими організаціями здійснюється через невірноважений, хаотичний стан систем сусідніх рівнів. Невірноваженість є необхідною умовою появи нової організації, нової системи, нового порядку тобто саме того, що ми й намагаємось досягнути – розвитку.

На нашу думку, головним є те, що нелінійні динамічні системи об'єднуються в єдине, нове, ціле утворення, сума складових якого не є звичайним, простим підсумком як за кількістю, так і за якістю. Це утворення є системою іншої організації або системою іншого рівня.

Загальним показником для усіх систем, що еволюціонують, є невірноваженість, їх спонтанне виникнення локальних (мікроскопічних) утворень, зміни на системному рівні, виникнення нових якостей системи, нові етапи самоорганізації й фіксації нових показників систем.

Коли відбувається перехід від непорядкованого стану до стану порядку (врівноваженості), то усі системи, що розвиваються, ведуть себе приблизно однаково. Це означає, що для дослідження їх еволюції може бути використаний узагальнений сучасний математичний апарат та комп'ютерні технології його обробки та застосування.

Системи, що розвиваються, завжди є відкритими, вони обмінюються речовинами, енергією тощо як між собою, так і з середовищем, що їх оточує, довкіллям. За рахунок цього проходять процеси локальної упорядкованості та самоорганізації. Якщо система надто невірноважена, в ній починають домінувати такі фактори, які б не мали суттєвого значення в більш урівноваженому стані системи.

Також у невірноважених умовах відносна незалежність елементів системи поступається місцем корпоративній поведінці елементів: при наближенні до рівноваги елемент взаємодіє тільки з сусідніми, подалі ж від рівноваги – «бачить» усю систему в цілому, та його (елемента) «співпраця», узгодженість поведінки зростає.

Коли система далека від рівноваги, на процеси активно впливають біфуркаційні механізми – наявність короткотермінових точок роздвоєння переходу до того чи іншого режиму системи. При цьому заздалегідь неможливо передбачити, по якому шляху це буде відбуватися.

Тому синергетика й намагається пояснити процеси самоорганізації в складних системах наступним чином:

1. Система повинна бути відкритою. Закрита система, відповідно законам термодинаміки, повинна в кінцевому підсумку прийти до стану із максимальною ентропією та припинити будь-яку еволюцію.

2. Відкрита система повинна бути достатньо далекою від точки термодинамічної рівноваги. Адже в точці рівноваги складна система має максимальну ентропію (зв'язки) й нездатна до еволюції, а тим більше до самоорганізації. У положенні (стані) близькому до рівноваги та без достатнього притоку енергії ззовні будь-яка система з часом ще більше наближається до рівноваги й перестає змінювати свій стан.

3. Основний принцип самоорганізації – це виникнення нового порядку та ускладнення систем через випадкові відхилення стану їх елементів. Такі відхилення називаються флуктуації та у відкритих

складних системах через приплив енергії ззовні та посилення невірноваженості вони з часом дуже зростають, накопичуються та викликають ефект колективної поведінки елементів та підсистем. Врешті-решт це призводить до порушення попереднього порядку (організації, системи) або зовсім до його (порядку) зникнення або до утворення нового.

Флуктуації у динамічно стабільних системах, як правило, пригнічуються через від'ємні зв'язки, які забезпечують збереження структури й близькою до рівноваги стану системи. Якщо вважати, що флуктуації мають випадковий характер, то стан системи після біфуркації зумовлено дією усіх випадкових факторів у підсумку.

4. Виникнення утворень нового порядку, що проходить через етап хаосу, може відбуватися лише в системах достатньо високого рівня складності. Вони мають визначену кількість елементів-факторів, які взаємодіють між собою, мають певні критичні зв'язки та значні параметри флуктуації. Недостатньо складні системи нездатні ні до спонтанної адаптації, ні до розвитку в подальшому, навіть при отриманні ззовні достатньої кількості енергії.

5. Етап самоорганізації виникає лише в тому випадку, коли позитивні зворотні зв'язки, що діють у відкритій системі, мають перевагу над негативними зворотними зв'язками. Функціонування динамічно стабільних систем ґрунтується на отриманні зворотних сигналів від рецепторів (у випадку із живими організмами) чи датчиків (у разі автоматичних пристроїв та приладів) відносно стану системи, організму й подальшого удосконалення її функціонування. У системі, що самоорганізується, еволюційні зміни, що виникають не зникають, а накопичуються, нагромаджуються та підсилюються через загальні позитивні реактивності системи. Це може і здебільшого призводить до виникнення нового порядку та наявних структур, які утворилися з елементів попередньої зруйнованої системи. Наприклад, це явища утворення нових соціальних формацій.

6. Самоорганізація у складних системах, переходить від одних структур до інших, виникнення нових рівнів організації матерії супроводжуються порушенням симетрії. При описі еволюційних процесів необхідно відмовитися від симетрії часу, яка є характерною для повністю детермінованих та зворотних процесів класичної механіки.

**Висновки з даного дослідження.** Синергетичні знання допомагають вивчати та розуміти процеси «притирання – пристосування – впливу» різних частин-станів процесу в їх єдиному розвитку.

На сучасному етапі розвитку самої системи наукового пізнання, дослідження радикально змінюється й підхід до вивчення процесів, явищ тощо. У системі наукового пізнання проходять інтенсивні процеси диференціації та інтеграції знань у всіх сферах, як суто метафізичних наук, так і в соціально-економічних, а подекуди й в культурологічних, освітніх тощо. Набувають розвитку комплексні, міждисциплінарні дослідження, нові методи пізнання, виділяються новітні, більш складні типи об'єктів пізнання. Узагальнити їх, зрозуміти й оцінити взаємовплив, побудувати нову картину процесу-явища і є головною метою синергетики. Отже, вивчати синергетичні процеси без вивчення проблем, що традиційно відносилися до тієї чи іншої галузі-сфери наук окремо – неможливо. Лише в комплексному, міждисциплінарному підході до побудови синергетичних моделей явища-процесу майбутнє.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 406 с.
2. Фуллер Р.Б. Синергетика: исследования геометрии мышления / Р.Б. Фуллер. – Macmillan Publishing Co. Inc., 1997. – 1839 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Контуревского. – СПб. : Изд. «Питер», 1999. – 416 с.
4. Деримедведь Л.В., Перцев И.М., Шуванова Е.В. и др. Взаимодействие лекарств и эффективность фармакотерапии / Л.В. Деримедведь, И.М. Перцев, Е.В. Шуванова и др. – Х., 2002.
5. Грэхам-Смит Д.Г., Аронсон Дж.К. Оксфордский справочник по клинической фармакологии и фармакотерапии / Д.Г. Грэхам-Смит, Дж.К. Аронсон ; пер. с англ. А.Я. Ивлевой. – М., 2000. – 740 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови ; з дод., допов. та СД ; уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь, ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
7. Кемпбелл Э., Саммерс Л. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, Л. Саммерс ; 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.

## СЕКЦІЯ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.758.01+339.137.2

**Різак Т.В.***аспірант кафедри фінансів та банківської справи  
Ужгородського національного університету*

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Стаття присвячена аналізу теоретико-методичних основ визначення поняття «кластер», формування і розвитку кластерів в умовах зростаючої конкурентоспроможності. Узагальнено окремі аспекти щодо створення першого в Україні транспортно-логістичного кластера в Херсонській області. Обґрунтовано перспективи кластеризації в Закарпатській області.

**Ключові слова:** кластер, транспортно-логістичний кластер, конкурентоспроможність, глобалізація, теоретико-методичні основи, формування, перспектива.

#### Різак Т.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу теоретико-методических основ определения понятия «кластер», формирования и развития кластеров в условиях растущей конкурентоспособности. Обобщены отдельные аспекты по созданию первого в Украине транспортно-логистического кластера в Херсонской области. Обоснованы перспективы кластеризации в Закарпатской области.

**Ключевые слова:** кластер, транспортно-логистический кластер, конкурентоспособность, глобализация, теоретико-методические основы, формирование, перспектива.

#### Rizak T.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CLUSTERS OF INCREASING COMPETITIVENESS IN THE GLOBALIZATION PROCESS

The paper analyzes the theoretical and methodological foundations of the definition of «cluster» formation and development of clusters of increasing competitiveness. Overview on some aspects of the first in Ukraine transport and logistics cluster in the Kherson region. Grounded prospects clustering in Zakarpattia region.

**Keywords:** cluster, transport and logistics cluster, competitiveness, globalization, theoretical and methodological foundations, formation, perspective.

**Постановка проблеми.** Здійснення кластеризації в національній економіці, перспективи створення промислових і регіональних кластерів є надзвичайно важливою проблемою соціально-економічного розвитку регіонів України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розв'язання проблеми формування і розвитку кластерів започатковано основоположником кластерної теорії М. Портером [3]. Всебічно дослідив роль кластерів в глобальній економіці С. Соколенко [1], а проблеми формування регіональної кластерної політики М. Макаренко [2], А. Скоч [11] та ін.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в обґрунтуванні кластерної філософії переваг конкурентоспроможності кластерів у порівнянні з іншими мережевими структурами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З посиленням глобалізації і паралельним розвитком процесу локалізації у провідних економістів світового співтовариства докорінно змінилося бачення такого фактора, як конкурентоспроможність економіки держав, регіону, корпорації. Широко розповсюджена раніше думка про несуттєвість ролі місця розташування виробництва для досягнення успіху у конкурентній боротьбі виявилася необґрунтованою. Висунута М. Портером (1990 р.) теорія національної, регіональної і місцевої конкурентоспроможності, що поставила у центр уваги кластерну модель господарювання, практично відразу була сприйнята як теоретиками, так і практиками. Відповідно до цієї теорії, в мікроекономічному діловому навколишньому

середовищі, де всі елементи зібрані разом, кластери відіграють провідну роль. Саме вони, кластери, є «будівельними блоками» у продуктивній інноваційній економіці [1, с. 50].

Розуміння кластерної філософії у світовому співтоваристві швидко зростає, а самі кластери стають ключовим компонентом національних і регіональних планів економічного розвитку. Окремі аспекти феномена кластера досліджувалися протягом ХХ ст. у теорії полюсів росту і структур із прямими та зворотними зв'язками, агломерації, в економічній географії, економіці міської місцевості й регіону, регіональній економіці та інших сферах. Більшість цих досліджень звернені до безпосередніх елементів кластерів (у радянській науці – до «територіально-виробничих комплексів») або кластерів певного типу. Багато із цих напрямів, наприклад теорія агломерації, сьогодні втрачають актуальність внаслідок глобалізації джерел постачання і ринків збуту [2, с. 198].

Відповідно до класичного визначення, в основі якого лежить підхід М. Портера [3], кластер являє собою групу взаємозалежних компаній, що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій, що діють у певних сферах, які характеризуються спільністю діяльністю і взаємодоповнюють один одного. Дослідження цитованого науковця містить у собі аналіз значної кількості прикладів конкурентоспроможності кластерів, створених у різних країнах, які враховують їх властивості загального характеру, що формують середовище, у якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти виник-

ненню конкурентної переваги, а може і перешкоджати цьому. Ці чотири властивості розглянуті у фундаментальній праці цитованого науковця «Конкурентна перевага країн» (The Competitive Advantage of Nations), стосовно яких характерні [4]: 1) факторні умови, тобто ті конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які необхідно для успішної конкуренції у даній галузі; 2) умови попиту, тобто який на внутрішньому ринку попит на продукцію чи послуги, що пропонується даною галуззю; 3) споріднені галузі (related) та галузі, що підтримують наявність або відсутність у країні споріднених галузей чи галузей, що підтримують, конкурентоспроможних на міжнародному ринку; 4) стратегія фірми, її структура та конкуренти, тобто умови у країні, які визначають те, як утворюються та управляються фірми, і характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Ці властивості національної конкурентоспроможності М. Портер назвав детермінантами (determinants). *Першим* важливим детермінантом національної конкурентної переваги у якій-небудь галузі є факторні умови. *Другий* детермінант національної конкурентної переваги у якій-небудь галузі – це попит на внутрішньому ринку на товари чи послуги, що пропонуються цією фірмою. *Третім* важливим детермінантом, що визначає національну перевагу у галузі, є наявність у країні галузей – постачальниць, або суміжних галузей, які конкурентоспроможні на світовому ринку. *Четвертим* важливим детермінантом, що визначає конкурентоспроможність галузі, є той факт, що фірма створюється, організується, управляється залежно від характеру конкуренції на внутрішньому ринку.

Детермінанти національної конкурентоспроможності – це комплексна система, яка постійно розвивається. М. Портер назвав цю систему «ромбом», (в оригіналі – «diamond», тобто діамант), що, зокрема, відображає рисунок 1.

З наведеного вище рисунка видно, що кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші. Проте, щоб завоювати та зберегти конкурентну перевагу в наукомістких галузях, які є основою будь-якої розвиненої економіки, необхідно мати перевагу в усіх складових частинах «ромба». Переваги у кожному детермінанті не є передумовою для конкурентної переваги у галузі. Взаємодія переваг в усіх детермінантах забезпечує виграні моменти, що підсилюють самі себе і які іноземним конкурентам важко знищити або скопіювати. Для завершення своєї теорії М. Портер розглядає ще дві змінні, які суттєво впливають на обставини в країні, – випадкові події та дії уряду. На наведеному рисунку вони зображені пунктиром тому, що не є детермінантами, але в історії більшості галузей, що конкурують, відіграв роль випадок, тобто такі події, які мають мало спільного з умовами розвитку в країні та впливати на які часто ні керівництво фірми, ні навіть національні уряди не можуть.

До подій, які мають особливо важливе значення для розвитку конкурентоспроможності, М. Портер зарахував такі: винахідництво; великі технологічні зрушення (наприклад, біотехнологія, мікроелектроніка); різкі зміни цін на ресурси, такі як нафтовий шок; значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах; активізація світового чи місцевого попиту; політичні рішення закордонних урядів; війни.

Уряд може впливати та потрапляти під вплив – як позитивний, так і негативний – в усіх чотирьох детермінантах. Уряд також може створювати умови для розвитку споріднених галузей та постачальників іншими способами, зокрема такими, як контроль над рекламними засобами або регулювати діяльність інфраструктури. Урядова політика може впливати на стратегію фірм, їх структуру, суперництво, використовуючи регулювання ринків капіталу, податкову політику та антитрестівські закони. Своєю чергою, чотири детермінанти також можуть впливати на уряд, наприклад, капіталовкладення на освіту розподіляються залежно від кількості місцевих конкурентів.

Отже, національний «ромб» – це система, компоненти якої взаємозв'язані та підсилюють дію один одного. У контексті національного ромба кластери – це об'єднання національних конкурентоспроможних взаємозалежних галузей. Кластери відображають динаміку конкурентних переваг, і тому вони народжуються, поєднуються, розширюються, поглиблюються, але можуть і знижуватися, згортатися та розпадатися.

Останнім часом поживалися дослідження проблем стосовно формування та функціонування кластерів в Україні, що пояснюється насамперед тим, що одним із головних стратегічних завдань державної політики розвитку національної економіки до 2015 р. є підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів, а також зміцнення їхнього ресурсного потенціалу [6, с. 276]. Враховуючи, що у соціально-економічному розвитку будь-якої країни зростає значення окремих територіальних утворень, у межах яких функціонують підприємства, а тому це обумовило переорієнтацію економічних досліджень на регі-

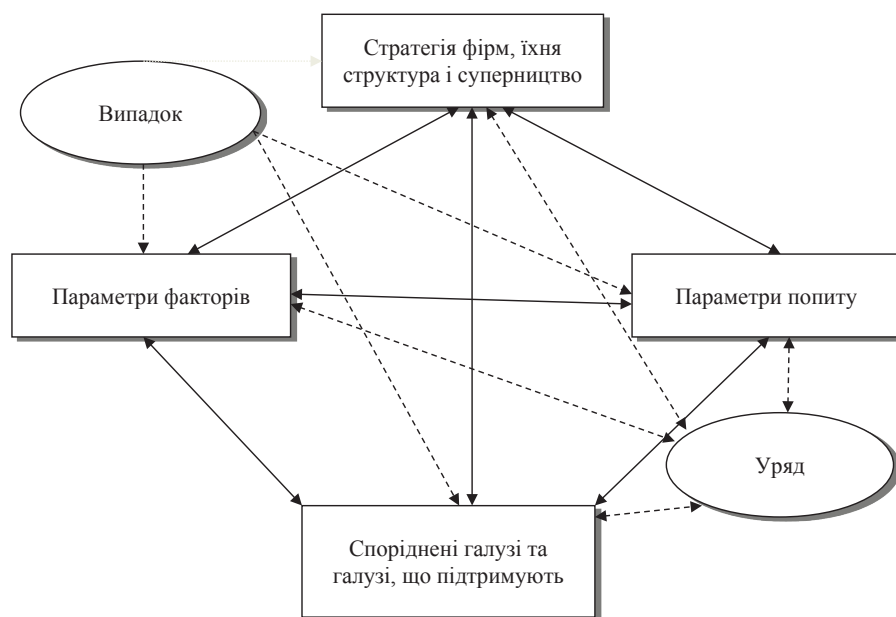


Рис. 1. Джерело конкурентних переваг у національному «ромбі» («діамант» Портера) [1, с. 76; 5, с. 150]

ональний, у зв'язку з чим швидко зростає усвідомлення кластерної ідеології, оскільки кластери стають ключовим компонентом як економічної політики, так і багатьох соціально-економічних стратегій.

Літературні джерела надають багатогранні визначення понять «кластер» та їх видів, а також «клас-теризація». Зокрема, за Великим тлумачним словником української мови [7], кластер – це підмножина об'єктів з певними наборами ознак, які виявляються під час кластерного аналізу. У «Вікіпедії», а також в інших наукових працях подаються такі визначення [8; 9; 10]:

- це географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-трансакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки, послуги і мають спільні можливості або загрози;

- це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення доданої вартості;

- це група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств та організацій, які доповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного;

- це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, тощо, науково-дослідних та навчальних інститутів, інших організацій, які доповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

У теоретичному аспекті стосовно категорій «клас-теризація» і «кластер» С. Соколенко подаються такі дефініції [1, с. 50]:

- кластеризація – це тенденція фірм із спорідненої сфери бізнесу до концентрування за географічною ознакою;

- кластер, або мережева промислово-комерційна група, – це група близьких географічно, взаємозалежних компаній і організацій, що співробітничать з ними, які характеризуються спільністю напрямів діяльності і взаємодоповненням один одного;

- у широкому розумінні кластер – це агломерація фірм і їхніх постачальників, що дозволяє створити локально сконцентрований ринок праці. За допомогою кластеризації фірм можна також підсилити процес спеціалізації і поділу праці між фірмами (пропонуючи окремим фірмам значно ширший масштаб операцій), залучати покупців і продавців, зменшувати вартість одиниці продукції, виготовленої завдяки спільній діяльності. Також виникає можливість через кластеризацію фірм зменшити вартість одиниці технічної послуги, наданої членам кластера.

Окремі науковці виділяють дві фундаментальні характеристики кластерів, з яких [11]:

- *перша з них* стверджує, що фірми в кластері мають бути пов'язані вертикально (ланцюг покупок і продажів) і горизонтально (додаткові вироби і послуги, використання подібних спеціалізованих витрат, технологій або інститутів тощо);

- *друга фундаментальна характеристика* полягає в тому, що кластери – географічно близькі групи взаємозалежних компаній. Це сприяє формуванню і збільшенню переваг, що створюють вартість, яка є результатом мережі взаємодії між підприємствами.

Заслугою М. Портера є те, що своїми дослідженнями йому вдалося довести помилковість концепції, яка існувала до середини 80-х років, про те,

що на світових ринках конкурують галузі і країни. Як зараз відомо, на світових ринках конкурують фірми, тому основну увагу у кластерному аналізі слід зосередити на фірмах.

Необхідно зазначити, що кластери збирають набагато ширше коло учасників, ніж мережі. Це значно масштабніший організм. Ключовими компонентами в кластерах є університети, дослідницькі інститути, центри і лабораторії, технопарки, місцеві урядові структури. У кластерах також поєднуються пов'язані спільними інтересами різні компанії, об'єднання, асоційовані інститути. Кластери також створюють унікальний ґрунт для впровадження інновацій, підвищення продуктивності і розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), і крім того у своєму розвитку мають істотні відмінності від мереж (табл. 1).

Таблиця 1  
Відмінності у розвитку мереж і кластерів [1, с. 151]

Мережі	Кластери
Надають фірмам доступ до спеціалізованих послуг за низькими цінами	Залучають необхідні спеціалізовані послуги в регіони
Допускають лише обмежене членство	Надають відкрите членство
Ґрунтуються на контрактних угодах	Ґрунтуються на соціальних цінностях, які заохочують довіру між членами і сприяють розвитку взаємодій
Створюють можливість для фірм бути залученим в комплексне виробництво	Генерують потребу в об'єднанні все більшого числа фірм з однаковими або спорідненими ресурсами
Ґрунтуються на кооперації	Мають потреби як в кооперації, так і конкуренції
Мають спільні ділові цілі	Виробляють і мають комплексне бачення завдань

А. Скотч зазначає, що виділяють дві основні категорії кластерів, які сформовані по функціональній і просторовій осях: це, відповідно, промислові й регіональні кластери, з яких [11]:

- *промисловий кластер* фокусується на конкуренції всередині сектора. Він складається із діючих осіб, ресурсів і видів діяльності, які поєднуються разом для розвитку, виробництва і продажу різноманітних типів товарів і послуг. Промисловий кластер, як правило, просторово не прив'язаний до певної урбанізованої області. На противагу регіональному кластеру, він має потенціал розширювати межі, охоплюючи весь регіон або країну;

- *регіональний кластер* – це просторова агломерація подібної та пов'язаної економічної діяльності, що формує основу місцевого середовища, сприяє «переливам» знання та стимулює різні форми навчання й адаптації. Такі кластери складаються з малих і середніх підприємств, успішна діяльність яких обумовлена соціальним капіталом і географічною близькістю. Інша особливість цих кластерів полягає в тому, що фірми в них менш взаємозалежні, ніж у промислових кластерах.

Водночас С. Соколенко стверджує, що [1, с. 75]:

- *промисловий кластер можна характеризувати як групу виробничих підприємств і невиробничих організацій, для яких членство в кластері є важливим засобом посилення індивідуальної конкурентоспроможності. До групи некомерційних організацій, як правило, включаються промислові асоціації, вищі навчальні заклади, зокрема університети, що беруть участь у реалізації спеціальних промислових програм, державні установи підвищення*



кваліфікації, брокерські мережеві структури та ін. Об'єднані в групу допоміжних установ, ці організації дуже часто виявляються найбільш важливими ланками в досягненні кластерами бажаного успіху;

- до регіональних промислових кластерів відносяться групи фірм, сконцентровані географічно, за звичай, усередині регіону, що входить до складу метрополії з активними каналами для ділових трансакцій, комунікацій і діалогу, що спільно використовують спеціалізовану інфраструктуру, ринки праці і послуг і будь-які інші функціональні економічні структури.

В Україні також здійснюються організаційні заходи для формування транспортно-логістичних кластерів, серед яких перспективним визнано створення [12, с. 28-37]:

• першого в Україні транспортно-логістичного кластера в Херсонській області, який має об'єднати 106 підприємств та організацій, серед яких – 3 морських торгових порти, 7 річкових портів, 5 судноплавних компаній, судноремонтні верфі, підприємства залізничного та автомобільного транспорту, аеропорт, авіапідприємства. Основні завдання кластера, який перебуває на стадії формування, полягають у вдосконаленні транспортної системи області, налагодженні взаємодії підприємств транспортної галузі, реструктуризації транспортних структур. Зазначимо, що в Закарпатті передбачено освоєння водного виду транспорту шляхом спорудження річкового вантажного порту в м. Чоп з метою входження у транспортний коридор № 7 – Дунайський водний, за рахунок якого регіон матиме безпосередній зв'язок з річковими портами Херсонщини [13];

• у Закарпатській області створюється транскордонний логістичний кластер у відповідності до підписаної угоди з м. Загонь (Угорщина) від 21 вересня 2009 р. про співробітництво та інформаційне партнерство між Карпатським регіональним центром інноваційного розвитку і регіональним логістичним кластером «Загонь». Предмет угоди – активізація транскордонних економічних, транспортно-логістичних, інфраструктурних та освітніх зв'язків на основі інноваційного розвитку регіонів. Проект комплексного розвитку регіону «Загонь» передбачає формування біля кордону з Україною логістичного центру, здатного відігравати роль моста транспортних перевезень між Азією, Росією, Україною і Західною Європою обсягом щонайменше 16 млн т вантажів на рік [14].

Використовуючи вигідне геополітичне розташування Закарпаття у центрі Європи, а також те, що більше половини території області займають ліси, у перспективі доцільно формувати і розвивати лісовий кластер, використовуючи у цій сфері досвід Австрії, Фінляндії та інших країн.

**Висновки з проведеного дослідження.** Теорія М. Портера щодо національної, регіональної і міс-

цевої конкурентоспроможності поставила у центр уваги кластерну модель господарювання, яка була сприйнята як теоретиками, так і практиками. Дослідження цитованого науковця містить у собі аналіз значної кількості прикладів конкурентоспроможності кластерів, створених у різних країнах на базі чотирьох властивостей національної конкурентоспроможності, які ним названі детермінантами.

Дослідження проблем формування та функціонування кластерів в Україні є одним із головних стратегічних завдань державної політики розвитку національної економіки до 2015 р., у зв'язку з чим актуальністю і новизною з даної проблеми характеризуються праці провідних вітчизняних науковців.

Авторські дослідження підтверджують доцільність організаційних заходів щодо формування транспортно-логістичних кластерів у Херсонській та транскордонного в Закарпатській областях, а в перспективі створення лісового кластера на Закарпатті, використовуючи досвід у цій сфері Австрії, Фінляндії та інших країн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
2. Макаренко М.В. Формування регіональної кластерної політики / Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний вісник. – 2012. – № 12(126). – С. 197-207.
3. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. ; Под ред. и с предисл. В.Л. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. M. Porter, The Competitive Advantage of Nations, 1990. – P. 72.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. – 6-те вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
6. Дейнека О.І., Демченко В.В. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних територій // Регіональна економіка. – 2008. – № 2(48). – С. 276.
7. Великим тлумачним словником української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovnuk.net>.
8. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
9. Семенов Г.А., Богма О.С. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного розвитку зростання України // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 127-133.
10. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки // Схід. – 2007. – № 5(83).
11. Скотч А. Международный опыт формирования кластеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.intelros.ru](http://www.intelros.ru).
12. Кислий В., Жарик Т. Развитие транспортно-логистических кластеров в Украине // Экономика Украины. – 2010. – № 12(589). – С. 28-37.
13. Концепція сталого розвитку Закарпаття / Схвалена рішенням обласної ради IV скликання від 16 жовтня 2002 року № 71.
14. Карпатський РЦІР поглиблює співпрацю з Угорщиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=news&id=2045>.

УДК 332.14

Свида І.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Мукачівського державного університету

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

Історичний досвід регіонального розвитку доводить, що позбутися повністю регіональних диспропорцій за одночасного економічного зростання практично неможливо. Нівелювання розривів у соціально-економічному та культурному розвитку регіонів повинно вирішуватися не так за рахунок дотацій, як завдяки стимулюванню використання внутрішніх резервів регіону. Про це свідчить досвід зарубіжних країн, який буде синтезований в даній публікації.

**Ключові слова:** політика сталого регіонального розвитку, проблемні регіони, регіональні диспропорції соціально-економічного розвитку.

### Свида И.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ПРИМЕР ДЛЯ УКРАИНЫ

Исторический опыт регионального развития доказывает, что избавиться полностью от региональных диспропорций при одновременном экономическом росте практически невозможно. Нивелирование разрывов в социально-экономическом и культурном развитии регионов должно решаться не столько за счет дотаций, сколько благодаря стимулированию использования внутренних резервов региона. Об этом свидетельствует опыт зарубежных стран, который будет синтезирован в данной публикации.

**Ключевые слова:** политика устойчивого регионального развития, проблемные регионы, региональные диспропорции социально-экономического развития.

### Svida I.V. FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT: LESSONS FOR UKRAINE

Historical experience shows completely get rid of regional disparities by simultaneous growth practically impossible. Leveling gaps in socio-economic and cultural development of the region must be addressed through promoting the use of internal resources of the region. It is the experience of foreign countries to be synthesized in this publication.

**Keywords:** policy of sustainable regional development; problem regions; regional disparities socio-economic development.

**Постановка проблеми.** Зміни в регіональній політиці України та вивчення світового досвіду в напрямку подолання територіальних невідповідностей в соціально-економічному розвитку регіонів можуть стати передумовою для покращення ситуації та подолання їх депресивності. Сучасні розвинені країни світу дотримуються концепції політики сталого регіонального розвитку, за якої «регіон» розглядається як активний учасник економічних процесів, а не тільки як одержувач пільг та дотацій. Тому для України корисним є досвід розвинених країн світу в напрямку відродження регіонів, мобілізації місцевих громад, розвитку людського потенціалу та збереження довкілля заради прийдешніх поколінь.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні концепції сталого розвитку регіонів спираються на науково-теоретичні розробки відомих вчених А. Вебера, П. Джеймса, Д. Мартіна, А. Маршалової, М. Портера та ін. Теоретико-методологічні засади стосовно регіонального розвитку та формування регіональної політики розвинули такі відомі вітчизняні вчені, як О. Алімов, Ю. Барський, З. Варналій, В. Вернадський, В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Загорський, В. Кравців, Я. Олійник, Н. Супрун, Н. Танчук, В. Трегобчак, О. Шаблій, Л. Чернюк, М. Чумаченко, М. Хвесик та ін. Незважаючи на значну кількість наукових робіт та тривалий час існування України як незалежної держави, залишаються невизначеними можливості для реалізації зарубіжного досвіду політики сталого регіонального розвитку. На рівні держави спостерігається затягування процесів стимулювання розвитку проблемних регіонів, хоча регіональна політика в Україні має всі шанси стати сферою, де важливі рішення приймаються на основі синтезу світового досвіду сталого регіонального розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Систематизація закордонного досвіду в напрямку формування та реалізації політики сталого регіонального розвитку проблемних регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Протягом останніх років Європейський Союз (ЄС) все більше перетворюється в «Співдружність регіонів», в якому ключове місце займає питання здійснення комплексної регіональної політики, яка реалізується шляхом подолання розривів у рівні соціально-економічного розвитку між регіонами (районами, територіями).

Регіональна політика в країнах ЄС здійснюється послідовно й інтенсивно. В той же час тут знаходиться найбільше проблемних регіонів практично всіх типів. Першими під категорію проблемних (депресивних) потрапили старо-промислові регіони, які спеціалізувалися на видобувних галузях, чорній металургії та важкому машинобудуванні.

Першою європейською країною, що зіткнулася з структурною кризою колись передових регіонів, стала Великобританія. До таких територій було віднесено Північний Схід, Уельс, Центральну Шотландію та Північну Ірландію. Це старопромислові райони з вузькою спеціалізацією та переважанням видобувних галузей. Фактично розвиток регіональної політики у Європі пов'язують з 20-ми роками ХХ ст., коли Великобританія почала застосовувати спеціальні державні інструменти, спрямовані на ліквідацію територіальних диспропорцій. В середині 1930-х років вперше у світі тут було прийнято закон, направлений на підтримку розвитку «спеціальних зон».

У Німеччині Рурська область завжди вважалася індустріальним двигуном країни. Незважаючи на те що після другої світової війни Рур став «локомотивом» для відновлення економіки Німеччини, з часом цей район перетворився в старопромисловий, струк-

турно слабкий регіон. Великі промисловці змушені були диверсифікувати свою діяльність в напрямку створення більш сучасних виробництв. Крім старопромислових, в Німеччині до проблемних регіонів відносяться аграрні, прикордонні та конурбації (агломерації). Згідно закону, в Німеччині державна допомога надається: депресивним регіонам; регіонам із слабкою економічною структурою, а також регіонам, що безпосередньо впливають на розвиток структурно відсталіх територій.

Регіональні проблеми Франції полягають в наступному: домінування Парижу над іншою територією країни, регіональні наслідки змін в сільському господарстві й промисловості. Найбільш гостро регіональні проблеми були відчутні в аграрному секторі. Моногалузеві промислові регіони з переважанням традиційних галузей також потребували структурних змін. На даний час зусилля влади спрямовані на стимулювання розвитку приватного підприємництва в промисловості та підтримку фермерських господарств.

У Польщі в регіональній політиці виділяють території підтримки, які поділено на слабо розвинені та території з сприятливими для розвитку умовами. В Угорщині території, що потребують державної підтримки, ділять на слабозрозуміні не реструктуризовані регіони, регіони сільськогосподарської спеціалізації та малорозвинені прикордонні регіони. Чехія виділяє економічно та структурно слабкі регіони.

У найбільш розвинутих країнах – членах ЄС, таких як Греція, Португалія, Іспанія, де багато бідних регіонів, регіональна політика на фоні загального відставання загальнонаціональної економіки, відіграє другорядну роль.

Для України корисним прикладом можуть бути не тільки країни, що входять до складу ЄС. Наприклад, США й Канада займають великі території та нараховують у своєму складі регіони (штати й окремі острови), що суттєво відрізняються між собою у рівні освоєння, природно-кліматичними умовами й соціально-економічним розвитком, культурі та ментальності. Однак це не заважає зазначеним країнам проводити ефективну політику сталого економічного розвитку.

Розвиток регіональної політики у США пов'язують з періодом створення Управління з національного планування (1933 р.). Його головна мета – усунення регіональних розбіжностей між штатами шляхом розвитку промисловості та сільського господарства, прокладання доріг, облаштування територій. Незважаючи на те що США – це високорозвинена країна світу, і досі в її складі є потенційно слабкі в економічному відношенні території з складними природно-кліматичними умовами. Окремо виділяються території, на яких дислоковані військові бази та знаходяться полігони.

З 1970-х років у США плануванням регіонального розвитку займаються переважно на рівні штатів та міст, із врахуванням місцевих ініціатив. Влада більше зацікавлена у налагодженні співпраці з приватним бізнесом.

Отже, не всі регіони мають однакові природні та соціально-економічні можливості для розвитку, що робить їх інвестиційно привабливими або, навпаки, дотаційними. В європейській практиці використовують різну класифікацію при визначенні проблемності регіонів, в той час як в Україні законодавчо закріплений єдиний тип проблемних територій – депресивний. В Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» наведено офіційне пред'явлення терміну «депресивні території»: це регіон чи його

частина (район, місто обласного (республіканського) значення або кілька районів), рівень розвитку якого (якочияк) за показниками, визначеними ст. 9 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», є найнижчим серед територій відповідного типу [1].

На основі даних державних статистичних спостережень було встановлено, що в кожному із типів територій (регіони, промислові райони, сільські райони, міста республіканського і обласного значення) не існує жодної території, яка відповідає критеріям депресивності, встановленим у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів».

У програмі регіонального розвитку ЄС вироблені єдині критерії для визначення проблемних регіонів: ВВП на душу населення, характер зайнятості, рівень безробіття, динаміка міграційних потоків. На нашу думку, враховуючи вимоги сталого розвитку, при визначенні ступеня проблемності регіону слід врахувати в першу чергу показники соціального забезпечення та якості життя населення, а не тільки відштовхуватись від економічних критеріїв. Тому потрібно виробити нові підходи до вирішення проблем соціально-економічного нерівномірного розвитку територій.

Європейська програма регіонального розвитку має наступні спрямування:

- 1) вирішення проблем найбільш відсталіх регіонів. Передбачено оновлення та диверсифікація регіональної економічної інфраструктури, галузева інноваційна діяльність, виділення та інвестиційна підтримка пріоритетних видів діяльності в регіоні, розвиток шляхів сполучень, належне соціальне забезпечення населення;

- 2) регіональна конкурентоспроможність і зайнятість, спрямована на вирішення проблем регіонів з високим рівнем безробіття шляхом встановлення балансу між попитом на ринку праці та пропозицією освітніх закладів, підтримки інновацій та формування економіки знань, підвищення кваліфікації трудових ресурсів, створення нових робочих місць, контролю за належними умовами праці;

- 3) територіальне співробітництво (кооперація). Зосереджене на забезпеченні міжрегіональної співпраці та обміну досвідом між прикордонними територіями, формуванні транспортної мережі та транспортно-логістичних центрів.

У цілому європейська регіональна політика спрямована на підтягування економічно відсталіх регіонів з метою наближення умов життя населення до загального рівня ЄС. З метою сприяння регіональному розвитку допускаються дотації й перерозподіл ресурсів, але ці рішення узгоджуються та приймаються за участі всього Співтовариства.

Регіональна політика Великобританії у свій час була спрямована на боротьбу з високим рівнем безробіття шляхом переселення надлишкової робочої сили із територій, забезпечити зайнятість на яких було неможливо, в більш перспективні регіони. Широко використовувалися інвестиційні стимули (субсидії, кредити) для розвитку депресивних територій. Акцент зміщувався на реструктуризацію та диверсифікацію підприємств.

США активно фінансово підтримали розвиток проблемних регіонів з федерального бюджету. Значні кошти спрямовувалися на субсидування та кредитування заходів щодо охорони довкілля, розвиток інфраструктури та енергетики. Не дивлячись на значні успіхи регіональної політики США в багатьох регіонах, найбільш відомими у світі є програми розвитку долини р. Теннессі та Апсалачів. В минулому це були

найбільш відсталі важкодоступні регіони США, які завдяки державній корпорації з розвитку долини р. Теннессі та федеральній програмі регіонального розвитку Аппалачів зуміли подолати свою відсталість.

Зусилля центральних органів влади в Канаді щодо регіонального економічного розвитку спрямовані на подолання територіальних асиметрій в рівні економічного розвитку між регіонами. В 1960 р. прийнято Федеральний бюджет, який передбачав податкові пільги фірмам, що інвестують в основний капітал виробництв, розміщених на депресивних територіях. Головним бюджетно-фінансовим механізмом виступила система федеральних бюджетних трансфертів, якими органи самоврядування провінцій можуть розпоряджатися самостійно. Сучасні програми регіонального розвитку Канади спрямовані на фінансову підтримку малого та середнього бізнесу, інноваційні дослідження, формування кластерів, поживлення торгівлі, інвестиційної та експортної діяльності.

Отже, досвід впровадження методу програмно-цільового планування засвідчує, що цільові програми регіонального розвитку можуть бути ефективними та сприятимуть вирішенню стратегічних задач. Оцінка цільових програм базується на показниках досягнутого соціального ефекту (відносний еквівалент) та бюджетної ефективності (фінансовий еквівалент). Разом з тим цільовий підхід має недоліки, пов'язані з формуванням, реалізацією цільових програм та способами їх контролю.

Нині у світі залишилося небагато країн з такими глибокими природними та соціально-економічними контрастами, як в Китаї. Країна почала активно проводити регіональну політику в 1980-х роках, причому не відразу у всіх регіонах, а поетапно. Першим був обраний найбільш розвинутий на той час та перспективний східний регіон. Завдяки сприятливому інвестиційному режиму, створенню вільних економічних зон та технопарків, розвитку ринкової інфраструктури вдалося здійснити значний економічний прогрес в регіоні. Однак на фоні процвітання східного регіону на інших територіях різко виділялися диспропорції в рівні соціально-економічного розвитку. Поступово державна регіональна політика визнала пріоритетом напрямку підтримку розвитку відсталих регіонів. Отже, в Китаї регіональний розвиток відбувся у два етапи – спочатку підтримка розвитку передових районів, в подальшому, за рахунок використання економічної бази більш розвинених районів, «підтягнулися» менш розвинені.

В Японії активний розвиток регіональної політики розпочався в 1950-х роках. Головне її завдання полягало в регулюванні та контролі за розміщенням промислових об'єктів та процесів розселення населення й створенні умов для повноцінного розвитку всіх регіонів країни. Провідною концепцією регіонального розвитку Японії в 1960-х роках була обрана концепція поляризованого розвитку, яка передбачала стимулювання розвитку відсталих регіонів шляхом створення «полюсів зростання» за рахунок найбільш розвинених промислових підприємств. Значна увага приділяється регіональним кластерам, які тут ідентифікують, як «полюси зростання».

Інституційною одиницею, що регулює регіональний розвиток Японії, виступає Міністерство земель, транспорту, інфраструктури й спорту. Крім іншого, дане міністерство відповідає і за державне планування програм комплексного економічного розвитку регіонів, і за застосування фінансових й податкових економічних важелів, що забезпечують самофінансування територій.

Отже, різні країни використовують різні прийоми в своїй політиці регіонального розвитку. Розвинені країни підтримку регіонів здійснюють в основному в напрямку пошуку та стимулювання розвитку внутрішніх можливостей проблемних регіонів, розвитку людського капіталу та надання фінансової підтримки з боку владних структур. У країнах, що розвиваються, акцент зміщується на підтримку для початку найбільш перспективних територій, за рахунок створення там привабливих інвестиційних умов. Після досягнення певного зростання починається наступний етап – політика вирівнювання асиметрій у розвитку регіонів.

Сьогодні регіони України мають різний рівень соціально-економічного розвитку та свої власні специфічні проблеми. Деформація у рівні розвитку між регіонами загострилася в середині 90-х років минулого століття. Східні регіони орієнтовані на видобувні галузі та розвиток важкої промисловості, у них вищі показники ВВП на душу населення, ніж, наприклад, у західних регіонах. В той же час на сході України набагато гірша екологічна ситуація та соціальний клімат, ніж на заході. Центром економічного зростання продовжує залишатися м. Київ.

Значні територіальні деформації у рівні економічного розвитку спричинені наступними факторами: галузеве планування за командно-адміністративної системи не дозволяло ставити на перше місце проблеми регіонів; застаріле та недосконале інфраструктурне забезпечення; старі промислові підприємства, їх неконкурентоспроможність та неадаптованість до умов ринкової економіки; низька інноваційна активність; відсутність складених карт інвестиційної привабливості територій; складна ситуація на ринку праці; деградує доккілля.

У контексті загальносвітових тенденцій розвинених країн для України актуальним питанням є надання більшої самостійності регіонам для вирішення їх повсякденних проблем. Однак влада залишається жорстко централізованою, а повноваження органів місцевого самоврядування – обмеженими та залежними від центру.

В Україні проводиться активна робота в напрямку регіональних досліджень: сформоване компетентне наукове товариство з експертів регіональної науки, діють серйозні не урядові аналітичні центри. На жаль, розробкам та рекомендаціям фахівців щодо регіонального розвитку не приділяється належна увага з боку владних структур, а створені мережі агенцій регіонального розвитку, покликані займатися питанням подолання територіальних диспропорцій, – не мають серйозних здобутків.

**Висновки з даного дослідження.** Трансформаційні процеси, що мають сьогодні місце практично в усіх сферах діяльності України, зумовлюють територіальні дисбаланси, які з часом тільки посилюватимуться. На фоні складної ситуації в державі загострюються соціально-економічні проблеми, що призводять до виникнення кризових ситуацій, які й спонукають депресивний стан окремих міст та територій. Саме тому при визначенні шляхів подолання кризи та методів виведення регіонів з депресивного стану важливим є вивчення світового досвіду – країн, що вже пройшли кризовий період та набули досвіду в подоланні негативних тенденцій регіонального розвитку.

Так, готового рецепту успіху не існує, розвинені країни досягли успіху в регіональній політиці методом спроб і помилок, але їхній досвід може стати для України показовим. Однак слід пам'ятати, що

при визначенні ступеню ідентифікації типу регіонів та виробленні відповідних механізмів впливу на ситуацію в центрі здійснення регіональної політики повинна залишатися людина, її потреби та інтереси, забезпечення гармонійних відносин у форматі «еко-номіка – людина – довкілля».

Якщо в країнах ЄС були проблемні окремі регіони, на підтримку яких й спрямована регіональна політика, то в Україні практично всі регіони є проблемними та потребують розробки своєї стратегії виходу з кризи. Україна на даний час нездатна одноосібно забезпечити їх регіональний розвиток та надати достатню інвестиційну підтримку.

Тому зусилля держави повинні зосереджуватися в напрямку створення сприятливого інвестиційного клімату та пошуку інвесторів, а також раціональному використанні ресурсів регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/apot/2850-15.
2. Менеджмент європейської економічної інтеграції / під за ред. С. Писаренко. – К. : Знання, 2012. – 373 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pidruchniki.com/.../menedzhment\_yevropeyskoyi\_ekonomichnoyi\_integratsiyi/.

УДК 332:334.012.74(045)

**Скарбовійчук Т.В.**

*провідний фахівець навчального відділу  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету,  
аспірант  
Вінницького національного аграрного університету*

## ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МАЛИХ МІСТ: РЕФОРМИ, ПРОБЛЕМИ, УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

У статті розкрито проблеми розвитку малих і середніх міст, які з плином часу наростають і загострюються, здійснення реформи на принципі децентралізації влади в Україні, що в подальшому супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади органам місцевого самоврядування. Запропонована концептуальна модель моніторингу показників розвитку малих та середніх міст, яка є основою контролю проведених змін в муніципальному управлінні. Розглянуто, як в Україні активізована діяльність щодо децентралізації управління розвитком малих та середніх міст, про що свідчать матеріали конференцій та круглих столів, прийнятих нормативних актів.

**Ключові слова:** децентралізація, реформа, місцеве самоврядування, моніторинг, управління.

### Скарбовійчук Т.В. ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ: РЕФОРМЫ, ПРОБЛЕМЫ, УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

В статье раскрыты проблемы развития малых и средних городов, которые с течением времени нарастают и обостряются, осуществления реформы на принципе децентрализации власти в Украине, что в дальнейшем сопровождается передачей значительных полномочий и финансовых ресурсов от органов государственной власти органам местного самоуправления. Предложенная концептуальная модель мониторинга показателей развития малых и средних городов, которая является основой контроля проводимых изменений в муниципальном управлении. Рассмотрено, как в Украине активизирована деятельность по децентрализации управления развитием малых и средних городов, о чем свидетельствуют материалы конференций и круглых столов, принятых нормативных актов.

**Ключевые слова:** децентрализация, реформа, местное самоуправление, мониторинг, управление.

### Skarboviychuk T.V. DECENTRALIZATION OF SMALL TOWNS, REFORM, ISSUES, CHANGE MANAGEMENT

The article deals with problems of small and medium-sized cities that grow over time and exacerbated the reform on the principle of decentralization of power in Ukraine, later accompanied by the transfer of significant powers and financial resources from the state authorities – local authorities. A conceptual model of monitoring indicators of small and medium-sized cities, which are the basis of control of the changes in the municipal government. Considered in Ukraine intensified activities to decentralize management of small and medium-sized cities, as evidenced by the conferences and round tables adopted regulations.

**Keywords:** decentralization reform, local government, monitoring and management.

**Постановка проблеми.** Дослідження розвитку середніх та малих міст не зменшує своєї актуальності, а набуває нової значущості в умовах економічних та політичних змін. Основні проєкції розвитку повинні торкатись економічного, демографічного, фінансового, культурного та інтелектуального потенціалів суспільства. Глобальні зміни в світі, розвиток громад та територій зумовлюють необхідність формування нових прикладних знань та управлінських механізмів щодо регіонального та муніципального розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед багатьох наукових праць, що присвячені таким дослідженням, можна відокремити роботи таких вче-

них як Е.Дж. Блейклі, М. Габрель, З. Герасимчук, Р. Доманський, Л. Ковальська, В. Кравців, О. Кузьмін, Ч. Лендрі, А. Мельник, У. Садова, Л. Семів, С. Писаренко, І. Пригожин, В. Мікловда, Ю. Стадницький, М. Фуджіта та ін. **Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нерозв'язані проблеми розвитку малих і середніх міст, які з плином часу наростають і загострюються, здійснення реформи на принципі децентралізації влади в Україні, що в подальшому супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади органам місцевого самоврядування, актуалізують необхідність дослідження,

викликають потребу аргументації теоретичних положень та формування механізму розвитку малих та середніх міст на основі власної методології, яку можна було б адаптувати до можливостей і потреб конкретної громади.

Вищезазначене засвідчує актуальність всебічного вивчення розвитку малих і середніх міст у сучасних умовах господарювання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Створення загальної концепції щодо ефективної системи управління розвитку реформи децентралізації малих міст України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Цей процес потребує спеціальних методів прийняття необхідних рішень, управлінських навичок, системи управління змінами. На жаль, більшість запропонованих систем управління стратегічним розвитком та впровадженням змін стосуються підприємств [1]. Але після адаптації відомих концепцій та систем є можливість формування ефективного управлінського середовища, яке дозволить здійснювати ефективне управління розвитком та моніторингу показників впровадження реформи децентралізації малих міст України. Тому необхідність детального вивчення цієї теми та широке обговорення проблем децентралізації на рівні територіальних громад малих міст України може допомогти у втіленні на практиці сучасних методів стимулювання розвитку малих міст і системи місцевого самоврядування в цілому та уникнути в подальшому багатьох проблем.

Гарантія територіальної цілісності України є базовою умовою децентралізації державної влади на користь збільшення прав регіонів в особі територіальних громад.

Суть реформи на принципі децентралізації полягають у наступному:

- утворення виконавчих органів місцевого самоврядування на всіх рівнях: у громаді, районі та області;
- закріплення принципу субсидіарності при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів різних рівнів;
- органи місцевого самоврядування різних рівнів – громади, району, області – отримають повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на цьому рівні, а під повноваження отримують необхідні фінансові, матеріальні та інші ресурси під їхню власну відповідальність.

Реформа на принципі децентралізації – виконання частини завдань якої потребують внесення змін до Конституції України.

З 1 січня 2015 р. відбулась передача делегованих повноважень на рівень райдержадміністрацій та повна втрата податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), отже, кошти на дитсадки та палаци культури доведеться брати в районі в кількості, яку визначатиме район. З 1 січня 2016 р. всі села, селища, міста районного значення, які не об'єднались, втраять всі делеговані повноваження (державне управління, дошкільна освіта, культура та ін.) – все буде передано районним адміністраціям. Отже відбувається централізація повноважень – посилюється державна влада на районному рівні. Було обіцяно райдержадміністрації наділити лише контрольними функціями, але реально місцеве самоврядування на рівні міст районного значення позбавляється повноважень [3]. Тобто метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності

місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні. У підсумку – створення і підтримка повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Законодавча база щодо бюджетної децентралізації розвиватиметься з урахуванням пропозицій громад 26 березня 2015 р. [4]. Інформація, отримана від представників органів місцевого самоврядування під час організованих урядом дискусій у регіонах, буде використана для розвитку законодавчої бази щодо бюджетної та податкової децентралізації. Про це під час чергового регіонального круглого столу, який відбувся 25 березня у Харкові, повідомили урядові експерти з Мінрегіону, Міністерства фінансів, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства освіти, Державної фіскальної служби. За їхніми словами, представники обласних, районних, міських, сільських та селищних рад під час обговорення питань роботи в умовах нових міжбюджетних відносин надали безліч корисних рекомендацій, які вимагають ретельного опрацювання з можливістю подальшого врахування у законодавчій базі. Експерти підкреслили також, що усі обласні бюджети цього року є профіцитними, а показники надходжень до місцевих бюджетів за перші місяці роботи нового законодавства подекуди вищі за прогнозовані.

Урядові експерти нагадали, що в цілому цього року завдяки запровадженню нової моделі фінансового забезпечення місцеві бюджети отримають додатковий ресурс до загального фонду в сумі більше 22 млрд. грн.

Як повідомлялося, урядові експерти проводять роз'яснювальну роботу в регіонах щодо бюджетної та податкової децентралізації. Круглі столи вже пройшли у Дніпропетровську, Одесі, Львові та Івано-Франківську.

Серія регіональних круглих столів з бюджетної децентралізації проводиться за підтримки швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO та уряду Великобританії.

Держава стане міцною тоді, коли будуть сильними сільські громади. Натомість громада зміцнішає, коли матиме достатньо фінансового ресурсу. Для цього держава і пропонує сприятливий механізм наповнення місцевих бюджетів. Урядові експерти нагадали, що прийняті Верховною Радою у грудні 2014 р. зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України є найбільшим за останні роки кроком у напрямку бюджетної децентралізації.

На основі цих змін і був сформований Державний бюджет на 2015 р.

Нове бюджетне законодавство розширює права місцевих органів влади та надає їм бюджетну самостійність, а також розширює джерела наповнення місцевих бюджетів. За даними Мінфіну, завдяки запровадженню нової моделі фінансового забезпечення місцеві бюджети отримають додатковий ресурс до загального фонду в сумі більше 22 млрд. грн. А загалом, враховуючи сальдо міжбюджетних трансфертів, – більше 40 млрд. грн. в цьому році.

Так, на місяць з державного бюджету передано 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки. Крім того, джерела наповнення місцевих бюджетів роз-

ширено також завдяки запровадженню акцизного податку з реалізації роздрібною торгівлю підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 5% вартості реалізованого товару. База оподаткування розширюється через стягнення податку на нерухомість відтепер і з комерційного (нежитлового) майна та податку на автомобілі з великим об'ємом двигуна. До місцевих бюджетів зараховуватиметься 80% екологічного податку, замість 35%. Крім того, громади одержуватимуть базову дотацію для підвищення фіскальної спроможності їхніх бюджетів. Значні переваги отримають об'єднані громади, бюджети яких прирівнюються до бюджетів міст обласного значення і районів, і, крім зазначених податків, одержуватимуть ще й 60% ПДФО, а також інші доходи. Після проходження першого етапу бюджетної децентралізації зросли доходи місцевих бюджетів. За січень-лютий до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 13 млрд. грн., що на 25% більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

Главою уряду було надано доручення керівникам ОДА, аби кожна область публічно звітувала про використання коштів місцевих бюджетів: в місячний термін виконати доручення уряду і на сайтах обласних державних адміністрацій публікувати всю інформацію в щотижневому режимі – скільки грошей отримали і на які основні статті їх відправили. Громадяни повинні бачити, «що сплата податків в країні має конкретний результат – відремонтували дорогу, школу, заплатили зарплату, пенсію, соціальні виплати».

Сьогодні на сайті Вінницької обласної ради від 24 березня 2015 р. можна побачити звернення Координаційної ради з питань місцевого самоврядування при голові Вінницької обласної ради до Президента України, голови Верховної Ради України, прем'єр-міністра України щодо реформування місцевого самоврядування та децентралізації влади в Україні.

Члени Координаційної ради з питань місцевого самоврядування при голові Вінницької обласної ради за результатами вивчення громадської думки та широкого обговорення в територіальних громадах області законодавчих ініціатив і очікуваних результатів реформи місцевого самоврядування, передачі повноважень на місцевий рівень управління звертаються з проханням невідкладного розгляду питання щодо внесення змін до Конституції України, Бюджетного та Податкового кодексів України, прийняття нової редакції Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», законів «Про місцеві державні представництва», «Про місцевий референдум», «Про комунальну власність в Україні», інших законів та нормативних актів задля створення правової основи для реалізації реформи самоврядних органів та децентралізації влади в Україні в частині:

1) удосконалення системи адміністративно-територіального устрою України шляхом:

- запровадження трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою – область, район, громада з повсюдністю місцевого самоврядування;

- забезпечення добровільного об'єднання територіальних громад за результатами місцевих референдумів та механізму добровільного виходу із об'єднаної територіальної громади; законодавчого врегулювання порядку організації і проведення місцевих референдумів та обмеження їх проведення з питань, які відносяться до реалізації повноважень держави;

- надання добровільно об'єднаним територіальним громадам гарантованої державної фінансової

підтримки протягом п'яти років після утворення у разі: об'єднання територіальних громад із загальною чисельністю населення до 4000 жителів – надання додаткових субвенцій у розмірі 50% бюджету об'єднаної територіальної громади;

- об'єднання територіальних громад із загальною чисельністю населення до 10 000 жителів – надання додаткових субвенцій у розмірі 75% бюджету об'єднаної територіальної громади;

- об'єднання територіальних громад із загальною чисельністю населення більше 10 000 жителів – надання додаткових субвенцій у розмірі 100% бюджету об'єднаної територіальної громади;

2) створення спроможних територіальних громад, забезпечення їх сталого розвитку через:

- зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів шляхом перерозподілу податків і зборів, спрямованих на потреби територіальних громад. Гарантоване закріплення за районними та обласними бюджетами податків і зборів для фінансування об'єктів спільної власності, обласних і районних програм розвитку;

- зарахування податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток приватних підприємств за місцем ведення господарської діяльності, а не за місцем реєстрації чи засновництва суб'єкта господарювання;

- внесення змін до Бюджетного кодексу України в частині зобов'язання Державної казначейської служби України проводити платежі місцевих бюджетів не пізніше п'яти днів після реєстрації відповідних платіжних документів та здійснювати свої функції виключно в межах повноважень, визначених чинним законодавством України;

- відновлення норми Бюджетного кодексу України про часткове зарахування до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення;

- надання повноважень сільським, селищним радам стосовно розпорядження землями та водними ресурсами за межами населених пунктів та, відповідно, зарахування до місцевих бюджетів плати за землі і рентної плати за використання таких водних об'єктів;

- забезпечення державної підтримки розвитку сільських обслуговуючих кооперативів та запровадження співпраці територіальних громад на засадах ресурсно-організаційної кооперації;

- врегулювання повноважень самоврядних органів щодо управління комунальною власністю;

- розширення функцій органів місцевого самоврядування в частині надання адміністративних послуг;

визначення та розмежування повноважень органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, а саме:

- зміни функцій місцевих державних адміністрацій на контрольно-наглядові за дотриманням Конституції і законів України в областях;

- забезпечення координації роботи територіальних і центральних органів виконавчої влади та діяльності усіх органів влади на місцях в умовах надзвичайного та воєнного стану;

- розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності та наділення саме громад максимально широким колом повноважень;

- запровадження дієвого самоврядування на рівні району і області; надання права обласним, районним радам формувати власні виконавчі органи,

самостійно розробляти і виконувати перспективні, щорічні програми соціально-економічного, культурного розвитку та районні і обласні бюджети;

3) проведення чергових виборів депутатів місцевих рад на базі нового закону з урахуванням:

- реформованої системи органів місцевого самоврядування;

- запровадження пропорційної системи з відкритими списками на рівні областей, районів та міст обласного значення, мажоритарної – на рівні територіальних громад;

- запровадження обрання міських голів у два тури, якщо жоден кандидат не набрав більше ніж 50% голосів виборців;

- врегулювання механізму відкликання виборцями депутатів місцевих рад;

4) обмеження кількості депутатів місцевих рад, що обираються на чергових місцевих виборах, в залежності від чисельності виборців, що належать до відповідної територіальної громади/адміністративно-територіальної одиниці:

- для обласних рад – не більше 70 депутатів;

- для районних рад – не більше 40 депутатів;

- для органів місцевого самоврядування територіальних громад – не більше 25 депутатів [6].

Децентралізацією влади та реформуванням місцевого самоврядування цікавляться вінницькі школярі. Децентралізація влади та розширення меж міста Вінниці – основні питання, які цікавили учнів «Школи лідерів» при зустрічі з в. о. міського голови Сергієм Моргуновим. Наприкінці березня активні школярі вінницьких шкіл ознайомилися з роботою структурних підрозділів міської ради, а зустріч з Сергієм Моргуновим стала підсумком цієї навчальної програми. Сучасну вінницьку молодь турбують проблеми розвитку як держави в цілому, так і рідного міста зокрема. Про це свідчать запитання, які піднімали школярі під час особистої зустрічі з в. о. міського голови Сергієм Моргуновим. Найперше питання, яке поставили школярі, стосувалося децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування. Молодь цікавило, скільки часу можуть зайняти ці процеси. Щоб пояснити краще, що саме передбачає реформа, учням показали презентаційні фільми, створені Міністерством. Сергій Моргунов розповів, що одним із ідейних лідерів процесу децентралізації влади в державі є саме Володимир Гройсман, який, ще будучи міським головою Вінниці, як ніхто розумів, що таке місцеве самоврядування і які виклики та проблеми виникають в цьому питанні.

Загалом же питання реформи місцевого самоврядування обговорюється від початку незалежності України, але через небажання влади та невдалі кроки реформування майже чверть століття були втрачені. І тільки з минулого року цей процес розпочався. «Найвдаліший досвід реформи місцевого самоврядування, який досить безболісно можна адаптувати до українських реалій, це польський досвід, – каже в. о. міського голови. – Але це досить довготривалий процес, у Польщі він зайняв близько 15 років. Перший етап реформи буде базуватися на принципі об'єднання територіальних громад» [7].

Держава взяла на себе повну відповідальність щодо надання освітніх послуг загальноосвітніми навчальними закладами, підготовки робітничих кадрів професійно-технічними закладами, забезпечення медичного обслуговування населення, фінансування державних програм соціального захисту окремих категорій громадян. З цієї метою місцевим бюджетам надаватимуться такі нові види трансфер-

тів, як освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція. Прийняття змін до Бюджетного законодавства вже цього року дасть змогу забезпечити стаке економічне зростання, протидіяти кризовим явищам фінансового сектору економіки і виконати місцеві бюджети на 100%.

Серед негативних моментів щодо впровадження реформи на рівні міст районного значення, сіл і селищ є відсутність майданчика, щоб обговорювати і доносити проблеми до тих, хто приймає рішення. Вони мусять бути сам-на-сам з цими проблемами. Асоціація міст України не виконує функцію інструмента представлення інтересів міст районного значення при прийнятті рішень. І хоча як інформаційне середовище, де міські голови можуть обговорити свої питання, Асоціація міст України виконує свою функцію, вона не сприймається керівництвом як легітимний представник таких міст. Тому потрібно запропонувати легітимний майданчик для обговорення та моніторингу результатів здійснення визначених заходів. На цьому майданчику можливо було б детально з практиками обговорювати ті рішення, які тільки формуються. Це найбільш важливе питання сьогодишнього етапу реформи.

Також потрібно враховувати управлінський досвід. «Ми знаємо, звідкіля ми почали, ми чітко уявляємо те майбутнє, в яке ми хочемо потрапити в результаті цієї реформи. Ми повинні на дистанції робити моніторинг з бюджетної, фінансової чи іншої статистики. Весь державний апарат, громадськість повинні бути партнерами в цьому процесі, а проміжна інформація повинна бути доступна для аналізу і напрацювання управлінських рішень, для коригування напряму, в якому йде реформа», – заявив голова Асоціації малих міст України Павло Козирев [5].

Голова Комітету Верховної Ради з питань державного будівництва, регіональної політики та місцевого самоврядування Сергій Власенко представив аналіз досвіду Німеччини. «Нам показали, що в одній країні може бути 16 різних видів і порядків муніципальних консолідацій. Тому ми повинні все проаналізувати і обрати для України найкращий спосіб. Ми повинні бути свідомі, що це не відбудеться за один день, місяць, не відбудеться до виборів у жовтні 2015 року. Якщо ми говоримо про час, який повинні відвести для об'єднання територіальних громад, то треба розуміти, що цей період буде вимірюватися роками. Це теж висновок із іноземного досвіду».

Принципи проведення муніципальної консолідації, як і іноземний досвід, також різні. Є застосування принципів добровільності об'єднання територіальних громад, є застосування інших принципів – не добровільності, часткової добровільності. Ми повинні бути б обрати найбільш оптимальну модель, яка б дозволила в Україні прийти до тих наслідків, які нам необхідно отримати. Єдиним наслідком цієї реформи повинно бути створення спроможних громад, об'єднавши ті громади, які сьогодні частково не можуть виконувати свої повноваження, з тими, які їх виконують добре. Це основна мета децентралізації, основна мета муніципальних об'єднань.

Іноземний досвід говорить про те, що без просвітницької роботи, без роз'яснення того, куди ми йдемо, без позитивних прикладів, без історій успіху, на жаль, нічого не відбудеться. Тільки роз'яснюючи, що отримає громада в результаті об'єднання, що отримають керівники чи представники цих громад, можна досягнути результату. Без моніторингу результатів теж нічого не буде. Виходячи з цих висновків, ми



повинні сформувати систему управління змінами з врахуванням впровадження реформи децентралізації і муніципальної консолідації. Все вище наведене дозволяє зробити висновок щодо використання відомих методів управління змінами для ефективного впровадження реформи децентралізації та моніторингу її здійснення, а також загального розвитку малих та середніх міст в Україні. На рис. 1 представлена концептуальна схема системи моніторингу результатів розвитку малих та середніх міст України.

Запропонована модель передбачає формування трьох блоків моніторингу: показники стратегії розвитку міста, показники децентралізації; показники виконання цільових програм та проектів розвитку. Всі ці модулі пов'язані між собою та передбачають також моніторинг змін в законодавчій базі, активізації цільових програм та проектів з різних джерел фінансування і розширення управлінських компетенцій на регіональному та районному рівнях.

Так, чинна постанова «Про моніторинг соціально-економічного розвитку малих міст» [2] містить достатньо широкий перелік показників та структуру аналітичної записки, що включає в себе: результати проведення аналізу показників соціально-економічного розвитку малих міст; визначення наявних проблем розвитку малих міст і виявлення причин їх виникнення; заходи, яких було вжито та які будуть вживатися; пропозиції, що подаються центральним органам виконавчої влади відповідно до їх компетенції, стосовно поліпшення стану соціально-економічного розвитку малих міст. Але, зрозуміло, що з впровадженням реформи децентралізації даний закон потребує внесення змін.

**Висновки з даного дослідження.** В Україні активізована діяльність щодо децентралізації управління розвитком малих та середніх міст, про що свідчать матеріали конференцій та круглих столів, прийнятих нормативних актів.

Виявлені проблеми розвитку малих та середніх міст потребують нового підходу щодо управління містом та змінами.

Запропонована концептуальна модель моніторингу показників розвитку малих та середніх міст є основою контролю проведених змін в муніципальному управлінні та базується на трьох блоках – стратегії, реформі, цільових програмах та проектах розвитку міста.



**Рис. 1.** Концептуальна модель моніторингу показників розвитку малих та середніх міст України

У програмі подальших досліджень – деталізація кожного з блоків моніторингу та вивчення управлінських ситуаційних змін на прикладі розвитку малих міст України; структурних та інформаційних змін на сайтах малих та середніх міст України як зовнішнього моніторингового інформаційного середовища управління муніципальними змінами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко Е.А. Разработка результативной стратегии предприятия. Методология. Визуализация. Аналитика. Показатели / Е.А. Коваленко // Устойчивое социально-экономическое развитие региона : сборник научных статей. – Гродно : ГрГУ, 2008. – С. 238–244.
2. Про моніторинг соціально-економічного розвитку малих міст : Постанова Кабінету Міністрів України № 288 від 02 квітня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KP090288.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP090288.html).
3. Реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.reforms.in.ua](http://www.reforms.in.ua).
4. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та комунального житлово-господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minregion.gov.ua](http://www.minregion.gov.ua).
5. Львівська міська рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.city-adm.lviv.ua](http://www.city-adm.lviv.ua).
6. Вінницька обласна рада. Офіційний інформаційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.vinrada.gov.ua](http://www.vinrada.gov.ua).
7. Вінницька міська рада. Офіційний інформаційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.vmr.gov.ua](http://www.vmr.gov.ua).
8. Моя Вінниця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.myvin.com.ua](http://www.myvin.com.ua).

## СЕКЦІЯ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 378.14:330.46

**Дмитришин Б.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики  
Кіровоградського національного технічного університету*

### ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КЛЮКОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ

Стаття присвячена дослідженню сучасних особливостей професійної підготовки фахівців з економічної кібернетики та аналізу їх найбільш важливих професійних компетентностей. У роботі розглянуто думки провідних українських науковців сучасності щодо навчання економістів-кібернетиків, та досліджено основні аспекти професійної підготовки сучасних спеціалістів, розширення вимог до знань та навичок таких фахівців з врахуванням процесів розвитку, комп'ютеризації та інформатизації економіки. Проведене дослідження доводить важливість та складність теоретико-практичної підготовки фахівця з економічної кібернетики та заострення потреби розвитку його аналітичних здібностей та математичної компетенції.

**Ключові слова:** фахівець з економічної кібернетики, професійна підготовка, аналітичні здібності, компетентність, інформаційні технології.

#### **Дмитришин Б.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКЕ**

Статья посвящена исследованию современных особенностей профессиональной подготовки специалистов с экономической кибернетики, а также анализу их наиболее важных профессиональных компетенций. В работе рассмотрены мнения ведущих украинских ученых современности по обучению экономистов-кибернетиков, и исследованы основные аспекты профессиональной подготовки современных специалистов, расширение требований к знаниям и навыкам таких специалистов с учетом процессов развития, компьютеризации и информатизации экономики. Проведенное исследование доказывает важность и сложность теоретико-практической подготовки специалиста по экономической кибернетике и обострение потребности развития его аналитических способностей и математической компетенции.

**Ключевые слова:** специалист по экономической кибернетике, профессиональная подготовка, аналитические способности, компетентность, информационные технологии.

#### **Dmitrishin B.V. FORMING THE SYSTEM OF CORE COMPETENCES OF SPECIALIST IN ECONOMIC CYBERNETICS**

The article investigates modern features professional training of specialist in Economic Cybernetics, analyzing their most important professional competencies. The paper considers the views of leading Ukrainian scientists of our time on education cybernetic specialist's and investigated basic aspects of modern training specialists, expansion requirements for knowledge and skills considering of development processes, economy's computerization and information. Conducted research shows the importance and complexity of theoretical and practical training the specialists in Economic Cybernetics and aggravation requirements of development their analytical skills and mathematical competencies.

**Keywords:** specialist in economic cybernetics, professional training, analytical skills, competency, information technologies.

**Постановка проблеми.** Вища економічна освіта сьогодні потребує модернізації, оскільки економіка нашої країни зазнала значних змін, що пов'язані з розвитком ринкових відносин, процесами глобалізації, євроінтеграції та інформатизації суспільства. Необхідність переходу вищої економічної освіти на якісно новий рівень пов'язана із суттєвою трансформацією функцій професійної діяльності економістів, а тому й потребою у формуванні нових професійних компетенцій фахівця з економічної кібернетики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сучасних особливостей та проблем професійної підготовки фахівців економічного профілю сьогодні приділяється значна увага. Так, теоретичним та методичним основам організації навчального процесу у вищих навчальних закладах присвячено праці таких учених, як А.М. Алексюк, С.І. Архангельський, В.І. Бондар, М.Б. Євтух, І.І. Тихонов; особливості розвитку особистості майбутніх фахівців у процесі їх професійної підготовки розглянуто

у дослідженнях В.П. Андрущенко, В.М. Гриньової, В.А. Забродського, А.О. Лігоцького, В.В. Рибалки, В.А. Семиченко. Над удосконаленням системи професійної підготовки фахівців з економічної кібернетики займаються І.А. Горчакова, В.А. Забродський, В.В. Колдовський, А.В. Лукашенко, Б.М. Пунько, Л.М. Радзіховська, Л.П. Половенко, О.Г. Смілянець та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дослідження основних особливостей підготовки фахівців з економічної кібернетики та побудова системи їх ключових компетентностей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Широка інформатизація всіх сфер життєдіяльності суспільства принципово змінює роль інформації і інформаційних технологій в соціальному і економічному розвитку країни. Від масштабів і якості використання інформаційних технологій в професійній діяльності фахівців залежить рівень соціального і економічного розвитку суспільства, його інтеграція в світову економічну систему.

З розвитком комп'ютеризації і ускладненням економічних процесів в нашому суспільстві з'явилася потреба в економістах-кібернетиках. Його особливість у порівнянні із звичайним економістом полягає в застосуванні нових технологій по управлінню і обробці великих обсягів інформації за допомогою сучасних комп'ютерних засобів.

Інформаційні системи розширюють професійні можливості фахівців і дозволяють здійснювати діяльність господарюючого суб'єкта раціональніше, цілеспрямованіше і економічніше, а отже, ефективніше [2, с. 92].

Сучасний розвиток економіки потребує від фахівців з економічної кібернетики гнучко використовувати знання, якими вони володіють, знаходити рішення задач в умовах невизначеності, розпізнавати проблемні питання та відповідати на них. Тому на ряду з важливістю теоретичної підготовки загострюється потреба в розвитку аналітичних здібностей, навичок до спільних дій в нових непередбачуваних ситуаціях, уміння критично аналізувати наявну інформацію та приймати рішення на основі її аналізу.

Фахівці з економічної кібернетики мають володіти комплексом знань як з ряду традиційних для нашої держави економічних дисциплін (економічна теорія, економіка підприємства, фінанси, інвестування, маркетинг, менеджмент), так і комплексу спеціалізованих, зокрема, економіко-математичних методів, математичного аналізу та теорії ймовірностей, методів прийняття рішень, інформаційних систем і технологій, алгоритмізації процесів обробки інформації, системного аналізу, систем обробки даних та деяких інших.

Досліджуючи проблеми розвитку економіки України, провідні українські науковці-економісти сучасності:

– зазначають, що в теперішніх специфічних умовах функціонування економіки України, які характеризуються високим рівнем невизначеності і мінливістю, найбільш продуктивним напрямком у розробці ефективних управлінських рішень є застосування апарату економіко-математичних методів і моделей, що реалізуються за допомогою високошвидкісних інформаційних технологій [7, с. 32];

– наголошують, що новітні інформаційні технології, глобальна мережа Інтернет та мобільні системи зв'язку відкривають нові можливості в організації систем управління сучасними підприємствами [4, с. 8];

– визнають актуальною проблему розробки і дослідження економіко-математичних моделей і використання інформаційних технологій в еколого-економічному управлінні виробничими системами в сучасних умовах нестабільностей і ризиків [9, с. 12];

– підкреслюють важливість розробки та залучення для управління економічними системами нових методів аналізу та прогнозування [6, с. 21];

– вказують на потребу вдосконалювати математичні методи, завдяки яким мають розроблятися моделі опису соціально-економічних систем [5, с. 14].

Враховуючи вищенаведені думки науковців, систему підготовки економістів-кібернетиків у вищому навчальному закладі можна розглянути з тієї позиції, що ключовим елементом такої підготовки має стати оволодіння майбутніми економістами-кібернетиками досвідом моделювання організаційно-економічних систем і процесів на базі використання новітніх досягнень в галузі інформаційних технологій.

Потреба сучасного ринку праці у висококваліфікованих фахівцях-кібернетиках актуалізує необхідність подальшого дослідження питань формування комплексу ключових компетентностей в процесі їх професійної підготовки. На думку автора, такі компетенції можна представити у вигляді системи, окремо виділивши групу базових (здебільшого пов'язаних з самоосвітою та саморозвитком) та професійних (здебільшого формуються у процесі навчання) (рис. 1).

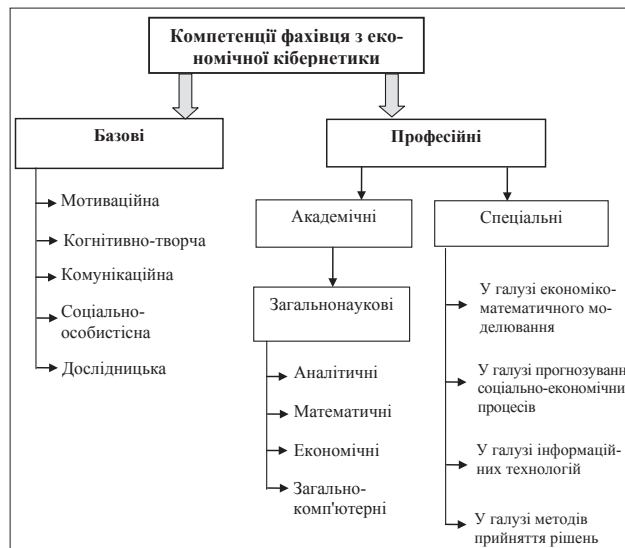


Рис. 1. Система ключових компетенцій майбутнього фахівця з економічної кібернетики

Розглянемо деякі з них більш детально, акцентуючи увагу саме на професійних компетенціях. Так, важливими елементами підготовки майбутніх економістів є набуття в процесі вивчення загальнонаукових дисциплін аналітичної та математичної компетенцій.

Здатність здійснювати аналіз певного виду діяльності або процесу для вирішення кола професійних завдань з допомогою різноманітних методик та засобів автоматизації, підтримки прийняття рішень становлять сутність аналітичної компетентності. Аналітична компетентність необхідна для вирішення кваліфікаційних фахових завдань як один із ключових складників професійної компетентності сучасних економістів-кібернетиків. Вона є головним компонентом здатності теоретизувати, знаходити причинно-наслідкові зв'язки між явищами, становить основу загальних здібностей і необхідна для успішного освоєння людиною різних видів діяльності [8, с. 82].

Таким чином, необхідність виявлення аналітичних здібностей, досягнення вищого ступеня розвитку аналітичного мислення в процесі професійної підготовки фахівців з економічної кібернетики, вміння застосовувати аналітичні навички в практичній діяльності продиктовані вимогами сучасного суспільства. Саме аналітичний склад розуму має вирізняти системного аналітика, фахівця з економічної кібернетики.

Характерною особливістю такого фахівця має бути здатність читати, інтерпретувати, аналізувати інформацію, будувати гіпотези, прогнозувати результати діяльності, прораховувати та передбачати можливі наслідки, розуміти та застосовувати відомі концепції, вдосконалюючи їх та адаптуючи до конкретних умов, здійснювати обґрунтовані висновки та приймати оптимальні рішення [8, с. 83].

Загальнокомп'ютерна компетентність, як відзначає П.В. Беспалов [1], є інтегральною характеристикою особистості, що передбачає мотивацію до засвоєння знань та вирішення завдань навчальної та професійної діяльності за допомогою засобів комп'ютерної техніки.

На загальнокомп'ютерній підготовці базуються компетенції майбутнього фахівця у галузі інформаційних систем і технологій. Економічна кібернетика розробляє загальні питання структури, побудови і функціонування інформаційних систем, а особлива увага приділяється питанням ефективного збору економічної інформації, її представлення, найменування, інтерпретації, використання і циркуляції.

Перед викладачами вищих навчальних закладів стоїть складна задача – навчити майбутнього фахівця з економічної кібернетики раціонально використовувати інформаційно-комунікаційні технології, їх технічні можливості та програмне забезпечення обчислювальної техніки, наприклад, при економічному аналізі, коли в якості первинної інформації потрібно застосовувати численні техніко-економічні і соціальні показники, нормативно-довідкові та інші вхідні данні. Також необхідно навчити студентів підбирати програмне забезпечення, яке б відповідало специфіці вирішуваних задач, реалізувало би вибраний економіко-математичний метод та в результаті обробки первинної інформації, крім основних показників, видавало би й низку допоміжних чинників, які б полегшували інтерпретацію одержаних результатів [10, с. 159].

Особливість сучасного періоду господарської діяльності полягає у швидкому змінюванні економічних умов, а тому надзвичайно важливою є економічна компетенція. За вищевказаних обставин потрібно вміння в короткі терміни проводити оцінку змін, що відбуваються, їх вплив на стан і перспективи розвитку. Зростаючи вимоги до підготовки сучасних фахівців з економічної кібернетики обумовлені тим, що їх професійна діяльність здійснюватиметься в умовах нестабільного економічного оточення. Тому сучасний економіст-кібернетик повинен мати системне уявлення про структури і тенденції розвитку української і світової економіки, розуміти різноманіття економічних процесів в сучасному світі, їх зв'язок з іншими процесами, що відбуваються в суспільстві, мати уявлення про пріоритетні напрями розвитку національної економіки і перспективи технічного, економічного і соціального розвитку відповідної галузі і підприємства, а також мати високу кваліфікацію у сфері аналізу та управління різноманітними секторами економіки.

Ключовими складовими математичної компетенції є методологічна (уміння формулювати задачі за проблемою, використовувати комбінації різних методів пошуку рішень задач та різні джерела інформації), логічна (володіння розумовими операціями та апаратом дедуктивної теорії, уміння застосовувати математичну і логічну символіку на практиці), процедурна (здатність систематизувати і розпізнавати типові задачі або зводити до відомих, використовувати алгоритми вирішення задач), дослідницька (формулювання задач на основі ідеалізації, узагальнення, специфікації; перевірка гіпотез за відомими методами та власним досвідом, систематизація отриманих результатів).

Проте, як цілком слушно зазначає В. Забродський, математика сама по собі не може нічого довести в економічній науці; для отримання суттєвих результатів потрібен сплав економічних знань

та знань методології моделювання соціально-економічних і економіко-виробничих об'єктів і процесів [3, с. 29]. Тому для фахівця з економічної кібернетики однією з провідних у професійній діяльності виступає компетентність у галузі економіко-математичного моделювання, прогнозування соціально-економічних процесів та методів прийняття рішень, під якими слід розуміти:

- формування вмінь і навичок практичного застосування математичних понять, методів і моделей;
- дослідження динаміки зміни показників функціонування економічних об'єктів;
- розроблення прогнозів розвитку соціально-економічних та виробничо-економічних процесів;
- здатність на їх основі продукувати конструктивні ідеї для розв'язання професійних проблем на базі використання новітніх досягнень в галузі інформаційних технологій;
- регулярне використання науково обґрунтованих моделей і методів у процесі прийняття рішень;
- потребу постійно вдосконалюватися в майстерності застосування економіко-математичному інструментарію в професійній діяльності.

Так як економічна кібернетика – це наука про управління складними динамічними системами, то фахівець з цієї області має вміння розглядати явище в усій його складності, з урахуванням усіх наявних зв'язків і властивостей, виявити, пізнати і раціонально використати закономірності управління в природі, суспільстві та у штучно створених системах.

Спеціальностями, де найкращим чином розкривається потенціал знань економіста-кібернетики, є фінансовий аналітик, економіст-математик, системний аналітик, трейдер та ін. Саме в цих галузях потрібна схильність до дослідницької роботи, нестандартність мислення, відстеження останніх досягнень в області комп'ютерно-інформаційних технологій, технологій менеджменту, прагнення до постійного самонавчання, уміння добувати та узагальнювати інформацію і т. д. [3, с. 30].

**Висновки з даного дослідження.** У сучасних умовах необхідність у фахівцях, що вмінуть аналізувати, прогнозувати і приймати вірні та обґрунтовані управлінські рішення з урахуванням аналізу динаміки ринку, різко зростає. Такі фахівці повинні мати знання в галузі економіки, аналізу і дослідження поведінки економічних систем, теорії і практики прийняття рішень, моделювання розвитку ринку, менеджменту і маркетингу.

Отже, фахівець з економічної кібернетики – це економіст-аналітик, що не тільки допомагає вибрати правильне рішення при виникненні проблемної ситуації, але й дозволяє цю ситуацію передбачати і попередити. Фахівець володіє сучасними засобами аналізу і прогнозування економічних ситуацій, а також управління економічними об'єктами в ринкових умовах, може з успіхом очолити будь-який функціональний підрозділ в організаційній системі управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беспалов П.В. Компьютерная компетентность в контексте личностно ориентированного обучения / П.В. Беспалов // Педагогика. – 2003. – № 4. – С. 41–45.
2. Горчакова І.А. Особливості підготовки майбутніх економістів-кібернетиків з огляду на специфіку майбутньої професійної діяльності / І.А. Горчакова // Наукові праці ДНТУ. Серія «Педагогіка, психологія і соціологія». – 2013. – № 1. – С. 90–95.
3. Забродский В. О проблемах подготовки специалистов по экономической кибернетике в Украине / В. Забродский, В. Морозов // Новый коллегіум. – 2000. – № 1. – С. 25–30.

4. Іванов М.М. Моделі інформаційного сервісу в управлінні складними економічними об'єктами : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.11 / М.М. Іванов. – Донецьк, 2006. – 40 с.
5. Малярець Л.М. Методологія формування модельного базису опису соціально-економічних систем : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.11 / Л.М. Малярець. – Х., 2008. – 36 с.
6. Матвійчук А.В. Моделювання та аналіз економічних систем на підґрунті теорії нечіткої логіки : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.11 / А.В. Матвійчук. – К., 2007. – 40 с.
7. Клебанова Т.С., Дубровина Н.А., Полякова О.Ю. Моделирование экономической динамики : [учеб. пособ.] / [Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, О.Ю. Полякова] ; 2-е изд., стереотип. – Х. : Издательский дом «Инжэк», 2005. – 244 с.
8. Половенко Л.П. Аналітична компетентність – ключовий складник професійної компетентності майбутніх фахівців з економічної кібернетики / Л.П. Половенко // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія : щоквартальний науково-практичний журнал. – 2012. – № 1. – С. 81–90.
9. Рамазанов С.К. Моделі і інформаційні технології еколого-економічного управління виробничою системою в нестабільному середовищі: автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.11 / С.К. Рамазанов. – Донецьк, 2008. – 40 с.
10. Смілянець О.Г. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у професійній підготовці фахівців з економічної кібернетики / О.Г. Смілянець // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – Вип. 3. – С. 155–161.

УДК 338.47:654

**Кузнєцова О.В.***аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління  
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова***Слободянюк О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі***Урікова О.М.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»*

## СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ

У статті досліджено соціально-економічні проблеми щодо впровадження Інтернет-послуг в сільських регіонах України та запропоновані шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** сфера телекомунікацій, проблеми, соціально-економічні проблеми, Інтернет-послуги, універсальні послуги, сільські регіони, загальнодоступні телекомунікаційні послуги.

### **Kuznetsova O.V., Slobodianiuk O.V., Urikova O.M. СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВНЕДРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ**

В статті досліджені соціально-економічні проблеми впровадження Інтернет-послуг в сільських регіонах України і запропоновані шляхи їх вирішення.

**Ключевые слова:** сфера телекоммуникаций, проблемы, социально-экономические проблемы, Интернет-услуги, универсальные услуги, сельские регионы, общедоступные телекоммуникационные услуги.

### **Kuznetsova O.V., Slobodianiuk O.V., Urikova O.M. TELECOMMUNICATION SPHERE: SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS INTRODUCTION OF INTERNET SERVICES IN RURAL AREAS**

The article explores the socio-economic problems of the introduction of Internet services in rural areas in Ukraine and the ways of solving them.

**Keywords:** telecommunication sphere, the problems, socio-economic problems, Internet services, universal services, rural areas, public telecommunications services.

**Постановка проблеми.** Науково-технічна революція, що сталася у ХХ столітті, помітно змінила умови та характер економічного розвитку. Швидке розповсюдження в усьому світі наукових відкриттів, технічних винаходів, інформаційних технологій, нових засобів комунікацій. Все це справляє вагомий вплив на економіку, політику та культуру усіх країн світу.

Зв'язок, як складова інфраструктури суспільства, є однією з необхідних умов функціонування і підйому економіки держави, граючи при цьому величезну роль в її збалансованому розвитку.

Зв'язок є основним компонентом будь-якої географічно віддаленої системи. Однак, через особливості

технологічних процесів та інших факторів, серед усіх видів зв'язку пріоритетну роль в ході формування інформаційного суспільства належить телекомунікаціям, які створюють фундаментальну технологічну платформу для більшості інформаційних процесів.

Стратегічною метою телекомунікацій є необхідність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами [1]. При цьому сфера телекомунікацій повинна, насамперед, передбачити порядок і терміни забезпечення доступу до загальнодоступної телекомунікаційної мережі людей в різних районах країни, а також таких груп, як малозабезпечені сім'ї, пенсіонери, інваліди.

Розвиток телекомунікацій повинен відповідати зростаючим потребам інформаційного суспільства щодо надання послуг споживачам з урахуванням існуючого економічного та соціального стану України. Виконання цієї задачі забезпечується лібералізацією і дерегулюванням у сфері зв'язку та інформатизації України, які відбулись у кінці ХХ ст., та визначили перехід від монопольної структури ринку до появи конкурентного середовища.

Телекомунікаційні послуги за останні роки зазнали значних змін, пов'язаних з активізацією розвитку інфокомунікаційних технологій, тим самим створюючи ситуацію, яка характеризується присутністю на ринку послуг зв'язку традиційних загальнодоступних послуг (фіксована міська та сільська телефонія) і нових послуг (мобільний зв'язок, Інтернет тощо).

Проте впровадження нових телекомунікаційних послуг та розвиток існуючих стикаються з низькою проблем. Це пов'язано з тим, що багато країн вступають в нову еру соціально-економічних відносин. Завдяки загальному руху соціально-економічних систем к інформаційному суспільству відбувається набуття та розвиток нових форм відносин в економічній, соціальній та політичній сферах. Суспільство неухильно рухається до такої інформаційної епохи, в якій більша частина бізнесу та економіки постають в електронному вигляді та здійснюються у глобальній мережі Інтернет.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенням проблем, пов'язаних з аналізом сучасних тенденцій, що призводять до формування основ інформаційного суспільства переймалися такі зарубіжні вчені, як Д. Белл, Е. Тоффлер, І. Масуда, М. Кастельс, П. Дракер та ін.

В нашій країні вирішенням проблем формування та розвитку послуг зв'язку присвячені останні публікації вітчизняних вчених П.П. Воробієнка, В.М. Гранатурова, В.М. Орлова, Г.А. Отливанської, С.В. Зяблова та інших. Але, на наш погляд, є ще такі питання, які потребують подальшого розгляду.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення соціально-економічних проблем в сфері телекомунікацій і шляхів впровадження Інтернет-послуг в сільських регіонах та надання пропозицій щодо їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток телекомунікаційної сфери стримується за рахунок низки проблем, які виникають внаслідок науково-технічного прогресу, кризового становища економіки, зниження обсягу інвестування та доходів верств населення тощо.

Термін «проблема» в даний час набув широкого поширення як в практичній, так і в науковій діяльності.

Згідно з [2], проблема – це складне питання, розв'язання якого має важливе практичне або теоретичне значення, але цьому розв'язанню перешкоджає відсутність загальноприйнятих методів.

У широкому сенсі проблема розглядається як складне теоретичне або практичне питання, яке вимагає вивчення, дозволу. У науці під проблемою розуміється суперечлива ситуація, виступає як протилежні позиції в поясненні будь-яких явищ, об'єктів і потребує адекватної теорії її вирішення. Під проблемою також розглядається наявність істотної розбіжності між бажаним і фактичним станом системи, як концентроване вираження протиріч, що виникають у процесі суспільного розвитку, форму їх проявлення у господарській діяльності для соці-

ально-економічних проблем. Ці протиріччя відображаються в суб'єктах управління, як відсутність позитивного наукового знання, як наявність диспропорцій у розвитку взаємопов'язаних сфер господарювання, як порушення фаз відтворювального процесу, як порушення динамічної рівноваги в системі «природа-суспільство-людина». Як перше, так і наступні розуміння «проблеми» не суперечать один одному і відображають головні сутнісні сторони: складність і протиріччя.

В умовах телекомунікаційної сфери необхідно виділити виробничий, науково-технічний, організаційно-економічний, соціальний та екологічний аспекти протиріч, які і формують відповідні проблеми. У зв'язку з цим слід розуміти поняття проблеми як концентроване вираження виробничих, науково-технічних, економічних та соціальних протиріч, що носять складний характер і вимагають свого вирішення.

Вирішення проблем забезпечується дією людей, що здійснюють управлінську діяльність, що вирішують завдання управління. Тому здійснення управлінської діяльності має бути націлене на виявлення і дозвіл наявних і виникаючих в ході розвитку об'єкта проблем («вузьких місць»). Без проблем не можуть існувати цілі, спрямовані на вирішення цих проблем. Цілі як бажаний досяжний стан об'єкта, як напрями розвитку об'єкта завжди повинні забезпечувати вирішення наявних проблем [3].

Проведення розбудови телекомунікаційної сфери не може бути здійснено без аналізу проблем і протиріч накопичених і знов виникаючих в старих системах управління. Тому стає таке завдання як створити таку систему управління, яка буде підготовлена до вирішення наявних проблем і протиріч.

У роботі не представляється можливим розкрити весь перелік питань, пов'язаних з вирішенням усіх наявних проблем у сфері телекомунікацій. Для аналізу розглянемо лише деякий перелік протиріч, наявних в області задоволення послуг зв'язку, які носять різний характер. До них можна віднести:

- проблема цифрового розриву, яка пов'язана з недостатньо рівномірним розповсюдженням сучасних технологій;
- недоліки тарифної політики, у зв'язку з чим виникають проблеми зі взаєморозрахунками між телекомунікаційними підприємствами та споживачами послуг зв'язку, що спричиняє конфлікти, а як наслідок підвищуються тарифи на телекомунікаційні послуги. Крім того існує проблема за забезпеченістю населення універсальними послугами зв'язку;
- фізичний та моральний знос обладнання, що спричиняє погіршення якості послуг зв'язку;
- недосконалість стратегії розвитку телекомунікаційної сфери, тобто відсутність єдиної збалансованої стратегії розвитку та планування у телекомунікаційній сфері;
- недосконалість нормативно-правової та законодавчої бази, немає узгодженості між нормативно-правовими документами, крім того більшість законодавчих документів не відповідають стану як ринкової економіки, так і державної політики;
- складність отримання та використання обчислювальних ресурсів за рахунок їхньої нерозвиненості;
- недостатність кількості висококваліфікованих фахівців та зменшення їхньої кількості у зв'язку з постійною еміграцією, що сприяє зменшенню кількості інноваційних, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- відсутність механізму підтримки вітчизняного виробника, що спричиняє неможливість забезпечити себе продукцією власного виробництва;

- нестабільна економічна і політична ситуація в країні сприяє збільшенню рівня інфляції та безробіття, зменшенню споживання послуг зв'язку [4].

Найважливішою передумовою є розв'язання соціально-економічних проблем щодо вирівнювання рівнів розвитку телекомунікацій у міській та сільській місцевості. Нині лише у країнах Західної Європи, Північної Америки та в Японії показники телефонної щільності в містах і сільській місцевості приблизно однакові.

У країнах Східної Європи, включаючи Росію, а також Центральну Азію, Латинську Америку й Центральну Африку, телефонна щільність у містах приблизно в 2,5 рази вища, ніж у сільській місцевості, а в Північній Африці, країнах Близького Сходу та Південно-Східної Азії такий розрив досягає 5-7 разів. У цих регіонах проблема надання доступу до базових послуг усім громадянам незалежно від місця проживання постає найбільш гостро та належить до пріоритетних завдань розвитку національних телекомунікаційних мереж.

Те саме ми маємо змогу спостерігати і в Україні. В нашій країні треба більш уваги приділяти соціально-економічному розвитку сільських районів, враховувати та впроваджувати світовий досвід у цій сфері [5; 6; 7].

Одне з обов'язкових умов розвитку соціальної інфраструктури села - оновлення і розширення мереж телекомунікацій. Якісний телефонний зв'язок у сфері матеріального виробництва сприяє економії часу, дозволяє поліпшити використання сільськогосподарської техніки та оперативне маневрування нею з урахуванням погодних умов, зменшити її простої і прискорити ремонт, забезпечити своєчасні поставки та заготівлі сільськогосподарської продукції.

Поширена думка, що експлуатація сільських мереж збиткова через низьку платоспроможність жителів аграрних районів та у зв'язку з високими капітальними витратами на один телефонний номер, що зумовлено більшою протяжністю ліній зв'язку (в порівнянні з міською мережею), а також низькою щільністю і нерівномірністю розподілу населення на селі. Тому протягом останніх двох десятиріч років однією з актуальних завдань залишається побудова рентабельних мереж телекомунікацій в сільських регіонах країн як з розвинутою, так і з економією, що розвивається. Увага, яку приділяють даному аспекту, обумовлено перш за все тим, що ефективність одного телефону, що вводиться в сільській місцевості, значно вище, ніж у міській, хоча питомі капітальні вкладення на лінію в сільській місцевості можуть бути втричі-вчетверо більше [8].

Існує суттєва диспропорція в частині доступу до сучасних телекомунікаційних послуг, особливо Інтернет, між сільськими і міськими районами країн, що розвиваються. У таблиці 1 показано, що 50% абонентів Інтернет знаходяться в двох містах України (Одеса та Київ). Незважаючи на те, що причини такого положення справ різні, вирішальним фактором є труднощі, пов'язані з фінансуванням інфраструктури телекомунікацій у сільських регіонах.

Звичайна політика фінансування передбачала мінімальні інвестиції в створення телекомунікаційної інфраструктури в сільських і віддалених районах країн, що розвиваються. На жаль, ці інвестиції недостатні для гарантії загального доступу до основних телекомунікаційних послуг. Тому треба шукати інші способи фінансування.

Таблиця 1  
Абоненти мережі Інтернет за регіонами, 2014 р. (тис.)

	Абоненти мережі Інтернет	
	усього	домашні
Україна	5892,3	5432,6
області:		
Вінницька	102,6	92,7
Волинська	67,5	61,9
Дніпропетровська	288,4	263,2
Донецька	326,4	300,4
Житомирська	57,0	51,0
Закарпатська	57,6	51,9
Запорізька	161,2	143,5
Івано-Франківська	69,4	63,1
Київська	115,7	102,9
Кіровоградська	62,9	57,5
Луганська	126,5	113,0
Львівська	255,1	227,9
Миколаївська	100,4	94,6
Одеська	1375,5	1277,5
Полтавська	102,8	92,1
Рівненська	55,0	49,5
Сумська	70,9	64,5
Тернопільська	65,1	59,3
Харківська	169,1	141,5
Херсонська	77,7	70,3
Хмельницька	77,0	68,6
Черкаська	67,8	56,5
Чернівецька	56,6	52,2
Чернігівська	81,8	75,0
м. Київ	1902,3	1802,0

Зараз вже загально визнано, що сфера телекомунікацій невід'ємна, по своїй сутності, від комерції. Надання якісних телекомунікаційних послуг – це підприємство, що, по праву, може і повинно бути рентабельним. Воно забезпечує коштовні і життєво важливі стимули для економічного розвитку, поряд із соціальним і культурним розвитком, особливо в сільських і віддалених районах.

Досвід розвинутих країн свідчить, що впровадження телекомунікаційних послуг, які віднесено до загальнодоступних телекомунікаційних послуг (ЗдТП) (в т.ч. Інтернет-послуги), є комплексною задачею. Це залежить від цілої низки соціально-економічних, технічних, демографічних та психологічних (ментальних) факторів, які мають широкий розподіл значень у різних країнах. На жаль в Україні Інтернет-послуги не входять до переліку ЗдТП [1].

На поточний час досі діє "Концепція розвитку телекомунікаційних мереж сільських районів України на 2003-2010 рр." (затверджена Держкомзв'язку України), яка визначає головні технічні принципи розвитку, обсяги та рівні надання послуг, необхідні обсяги фінансування. В 2006 році була прийнята «Концепція розвитку телекомунікацій України до 2010 року», яка підтвердила основні технічні принципи розвитку мереж (модернізація телекомунікаційної мережі району на базі цифрової автоматичної телефонної станції (ЦАТС) одного або сумісних типів обладнання) та уточнила необхідні обсяги фінансування в сучасних соціально-економічних умовах розвитку України. Між тим ці документи по статуту не визначали усі проблеми розвитку телекомунікацій в сільській місцевості [9]. Нижче приведено варіант класифікації проблем.

На наш погляд, до основних проблем щодо розвитку телекомунікацій в сільській місцевості можна віднести:

- розрив між існуючим і раціональним рівнем розвитку мережі (маємо 5-11% телефонної щільності, а необхідно 30-35%) (СЕ);
- розрив між існуючим рівнем якості послуг, що надаються, та необхідним для більшості користувачів з врахуванням витрат на його забезпечення (СЕ);
- моральний та фізичний стан основної маси обладнання телекомунікаційних мереж (лінійні споруди, автоматична телефонна станція (АТС), системи передачі), біля 60% парку обладнання є морально та фізично застарілим (Т);
- необхідність спеціальних рішень та засобів для побудови абонентської мережі малої ємності (одиниці абонентів) з довжиною ліній до 15 км (Т);
- однозначного визначення загальнодоступних телекомунікаційних послуг, затвердження механізму їх фінансування та реалізації з врахуванням сучасного стану економіки України (ОА);
- розрив між соціальною значущістю наявності повної номенклатури телекомунікаційних послуг для кожного населеного пункту і обсягів збитків для операторів, які повинні їх надавати (НПО);
- розрив між приведеними витратами на організацію послуги та можливими доходами від них (НПО).

Проблеми розвитку сільської телекомунікаційної мережі носять комплексний характер та визначаються наступними факторами:

- соціально-економічними (СЕ);
- технічними (Т);
- організаційно-адміністративними (ОА);
- факторами "незрілих" ринкових відносин (НРО).

Судячи з вищезазначеного можна констатувати, що оператору практично може бути не вигідно розвивати сільський зв'язок с сучасними телекомунікаційними послугами, а тим більш його модернізувати, але з точки зору суспільства – це вкрай необхідно, тим більш, що Україна підписала Туніську Декларацію та заявила про необхідність ліквідації цифрового розриву для побудови інформаційного суспільства. Слід відмітити, що якщо врахувати інтегральний соціально-економічний ефект [10, 11], то впровадження сучасних телекомунікаційних послуг з необхідною якістю може бути рентабельним навіть для оператора з урахуванням окремих пілг для нього від місцевої влади.

Належним чином протилежний характер мають і програми інформатизації сфер діяльності, що існують, в т.ч. і в сільських регіонах, у різноманітних формах. Якими передбачено вирішення первісних невідкладних питань. А саме:

- недосконалість нормативно-технічного обладнання (технічні стандарти, умови та ін.) процесів інформатизації, що досить сильно ускладнює взаємодію та координацію між програмами інформатизації. Тут існує багато невирішених моментів: відсутність сталої термінології, стандартів, критеріїв систематизації засобів інформатизації;
- використання нестандартної або застарілої обчислювальної техніки, що не завдає перешкод виконанню функцій, які покладено на них чинним законодавством. Більшість персональних комп'ютерів, які використовуються на виробництві у якості робочих станцій, становлять Windows-сумісні комп'ютери класів 486DX2-80 – Intel Pentium 166-233. Не дивлячись на їх морально застарілість (такі комп'ютери вже не виробляють), вони узгоджуються з новітніми

моделями за обміном даними, а амортизаційний строк цієї техніки перевищує термін її морального старіння. Взагалі то, ті хто вважає параметри своїх телекомунікаційних мереж невідповідними, зрештою використовують набагато меншу пропускну можливість каналів. З іншого боку, потрібно відзначити, що визнаних нормативних критеріїв, завдяки яким, можливо було б визначити достатність пропускну можливість і інші параметри телекомунікаційних мереж не існує;

- усунення недоліків нормативно-правової бази, які стосуються форм, змісту та порядку обміну інформацією серед управлінських організацій, що призводять до повторення або повної втрати цієї інформації. Тобто невирішеним моментом залишається відсутність нормативно-правового становища електронних документів;

- можливість застосування наявних телекомунікаційних систем в інтеграції на державному рівні, які не знайшли найбільш прийнятної відповіді в інфокомунікаційних програмах. Потрібен чіткий розвиток інформаційних потоків з їх технічною реалізацією на платформі, яка буде відноситись до відкритих систем, щоб інтеграція сфери інформаційних систем стала загальнонаціональною;

- ухвалення низки нормативно-правових та законодавчих актів має посприяти вирішенню інтеграції програмного, інформаційного, технічного оснащення інформаційно-аналітичних систем різноманітного призначення та рівня, інженерії якості різних програмних систем;

- для всебічного розвитку соціально-економічних процесів повинні бути засновані інтегровані системи баз даних, має проводитись різнобічний моніторинг головних індикаторів протікання таких важливих процесів в цілому в країні, її окремих регіонів та сфер економіки. Повинна продовжуватись побудова інших окремих інформаційно-аналітичних систем, вони дозволять значною мірою автоматизувати виконання різних функціональних задач;

- існує ряд питань, які регулюють суспільні відносини та які пов'язані з поширенням використання мережі Інтернет - авторське право, сумлінність використання інформації, порушення у галузі використання товарних знаків, захист честі, вторгнення у приватне життя, регулювання ліцензованих ринків товарів та послуг, в тому числі банківських послуг, реклами, освіти тощо [12].

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, не зважаючи на визначений обсяг соціально-економічних проблем, сфера телекомунікацій, яка займає значне місце в економіці країни (регіону, району), чинить значний вплив на її соціально-економічний розвиток [13]. Проблеми складні, однак без їх вирішення неможливий подальший розвиток телекомунікацій та економіки країни в цілому та їх окремих регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Телекомунікації» / – К.: Державне видавничо-інформаційне агентство «Зв'язок». – 2003. – 58 с.
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1996. – 493 с.
3. Кузьминов А.В. Проблемы и противоречия в управлении электросвязью региона и пути их разрешения / А.В. Кузьминов // Специализованный выпуск материалов конференции «Проблеми управління та економічного розвитку підприємств зв'язку – Економіка'99»: збірник наукових праць. – О.: УДАЗ ім. О.С. Попова, 1999. – 98 с.
4. Економіка телекомунікацій [Текст]: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів]; за заг. ред. В. М. Орлова. – О.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 512 с.



5. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку [Текст]: навч. посіб / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К.: Освіта України, 2010. – 254 с.
6. Орлов В.М. Проблеми та суперечності розвитку малого підприємства в телекомунікаційній сфері / В.М. Орлов, І.В. Яцкевич // Загальногалузевий наукововиробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2007. – № 3[71]. – С. 17-20.
7. Орлов В.М. Стратегічне управління розвитком телекомунікаційної сфери регіону // В.М. Орлов, С.В. Зяблов, О.В. Орлова // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»: збірник наукових праць. – Вип. 3(9), ч. 2. – Луцьк. – 2006. – С. 108-115.
8. Орлов В.Н. Экономические аспекты развития телекоммуникационных сетей сельских районов Украины / В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, Г.А. Отливанская, И.В. Яцкевич // Загальногалузевий наукововиробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2005. – № 7[59]. – С. 15-19.
9. Орлов В.Н. Реализация общедоступных телекоммуникационных услуг в сельских районах Украины: выбор вариантов / В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, Ю.І Зяблова, Г.А. Отливанская // Загальногалузевий наукововиробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2006. – № 3[63]. – С. 27-30.
10. Кузнєцова О.В. Щодо сутності економічної ефективності / О.В. Кузнєцова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Вип. 4(49). – Одеса: ОНМУ, 2014. – С. 178-189.
11. Кузнєцова О.В. Соціальна ефективність підприємства: сутність та визначення / О.В. Кузнєцова // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 1(221). – С. 53-67.
12. Кузнєцова О.В. Тенденції розвитку мережі Інтернет України / О.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 13, ч. 3. – Херсон. – 2015. – С. 74-77.
13. Воробієнко П.П. Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни [Текст] / П. Воробієнко, В. Гранатуров // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 26-33.
14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 631 (477):371.38/796.01

**Басюк М.М.**

*старший викладач*

*Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

**Трегуб К.М.**

*старший викладач*

*Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

**Пономарьова М.С.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

## СТАН ТА ОЦІНКА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І ФІЗИЧНО-ОЗДОРОВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

На сьогодні стан здоров'я людини викликає почуття небезпеки, бо, як відомо, здорова, міцна людина – майбутнє країни та цілої нації будь-якого суспільства. У зв'язку з екологічною і демографічною ситуацією стан здоров'я населення в Україні катастрофічно погіршується. Однією із першорядних проблем нашого буття є проблема здоров'я нації. Процес відродження української національної школи сприяє зміні ставлення до фізичної культури та фізичного виховання, що варто віднести до пріоритетних завдань діяльності фізично-оздоровчих закладів та розвитку освіти.

**Ключові слова:** фізична культура, спорт, здорове суспільство, фізично-оздоровча діяльність, рівень здоров'я і фізичний розвиток.

### **Басюк Н.Н., Трегуб К.М., Пономарьова М.С. СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ФИЗИЧЕСКИ-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ**

На сегодняшний день состояние здоровья человека вызывает чувство опасности, потому что, как известно, здоровый, крепкий человек – будущее страны и целой нации любого общества. В связи с экологической и демографической ситуацией состояние здоровья населения в Украине катастрофически ухудшается. Процесс возрождения украинской национальной школы способствует изменению отношения к физической культуре и физического воспитания, что следует отнести к приоритетным задачам деятельности оздоровительных учреждений и развития образования.

**Ключевые слова:** физическая культура, спорт, здоровое общество, физически-оздоровительная деятельность, уровень здоровья и физическое развитие.

### **Basyuk M.M., Tregub K.M., Ponomar'ova M.S. CONDITION AND EVALUATION OF PHYSICAL TRAINING AND PHYSICAL AND RECREATIONAL ACTIVITIES UKRAINE**

Today, human health is the sense of danger, because, as you know – a healthy, strong man – the future of the country and the whole nation of any society. Due to environmental and demographic situation of public health in Ukraine catastrophically deteriorating. The process of revival of the Ukrainian national school helps to change attitudes towards physical education and physical education, which should include the priority tasks of physical and health institutions and educational development.

**Keywords:** physical culture, sports, healthy society physically-recreational activities, level of health and physical development.

**Постановка проблеми.** На сьогодні стан здоров'я людини викликає почуття небезпеки, бо, як відомо, здорова, міцна людина – майбутнє країни та цілої нації будь-якого суспільства. Життя кожного пра-

цівника залежить від психофізіологічного стану здоров'я організму. Буденність життя і такі його сфери, як виробнича, економічна, соціальна та інші справляють особливий вплив на рівень здоров'я.

У вищих і середніх навчальних закладах України фізична культура і виховання – це навчальна дисципліна, яка має як практичний (на основі виконання фізичних вправ), так і теоретичний бік (написання студентами рефератів на теми спорту, туризму, фізичного виховання й реабілітації). Фізична культура і виховання – це сукупність різних заходів, які спрямовані на досягнення людиною фізичного вдосконалення, оздоровлення. У зв'язку з екологічною і демографічною ситуацією стан здоров'я населення в Україні катастрофічно погіршується.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Однією із першорядних проблем нашого буття є проблема здоров'я нації. Виняткову роль у її розв'язанні відіграють фізична культура і фізичне виховання, яке водночас є важливим засобом формування не лише особистості, а і продуктивного працівника. Процес відродження української національної школи сприяє зміні ставлення до фізичної культури та фізичного виховання, що варто віднести до пріоритетних завдань діяльності фізично-оздоровчих закладів та розвитку освіти.

**Формування мети статті.** Фізична культура і виховання є важливим засобом підвищення соціальної і трудової активності людей, задоволення їх моральних, естетичних і творчих запитів, життєво важливої потреби взаємного спілкування, розвитку дружніх стосунків між народами і зміцнення миру. Саме тому нашу увагу привернуло питання стану й оцінки діяльності фізично-оздоровчих закладів та фізичної культури і виховання України.

**Виклад основного матеріалу.** Закон України «Про фізичну культуру і спорт» визначає загальні правові, соціальні, економічні й організаційні основи фізичної культури і спорту в Україні, участь державних органів, посадових осіб, а також підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності у зміцненні здоров'я громадян, досягненні високого рівня працездатності та довголіття засобами фізичної культури і спорту [1].

Здоров'я не є само по собі, воно не дається на все життя, не є постійним і незмінним. Воно потребує турботи протягом усього життя людини.

Важливе значення у цій сфері діяльності мають загальнолюдські гуманістичні цінності, що полягають, зокрема, у впливі не тільки на здоров'я і фізичну досконалість, а і передусім на духовний світ, культуру людини, її світосприйняття, емоції, моральні принципи, естетичні смаки.

Виконання фізичних вправ – це і спілкування з іншими людьми, природою, і виховання комунікабельності й колективізму, і активний відпочинок, розваги. Уміння контролювати роботу тіла є шляхом до розумового, духовного і морального вдосконалення. Установлення міцної взаємодії між психічною сферою і фізичними можливостями організму дає відчуття гармонії, високу працездатність, активне довголіття.

Відповідно до статті І Закону України «Про фізичну культуру і спорт», фізична культура – це «складова частина загальної культури суспільства, що спрямована на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини з метою гармонійного формування її особистості».

На думку В.К. Тихонова, С.В. Тихонової, у вищих навчальних закладах фізична культура є навчальною дисципліною і найважливішим компонентом формування цілісного розвитку особистості студента [2].

Сама мета гармонійного (всебічного) розвитку особистості є продуктом історії розвитку людства, умови для реалізації якої формуються лише на певному етапі історичного розвитку. Всебічний розвиток потрібен людині для того, щоб мати змогу брати участь у діяльності за усіма напрямками – професійним, громадським, спортивним, художнім та ін. Це можливо за умови різноманітності змісту, форм і способів діяльності людини та їхнього оптимального поєднання у процесі її культурного розвитку [3]. Цікаві дані Міністерства молоді та спорту України наведені у таблиці 1 [4].

Як бачимо, частка видатків на фізичну культуру і спорт щороку зростала, збільшившись за 13-річний період на 3616,1 млн грн, що становило лише 0,3%, витрати на заклади культури і мистецтва зросли на 0,4%, а на засоби масової інформації зменшилися на 0,3%. Діяльність закладів фізичної культури і спорту в Україні розглянемо за даними таблиці 2. Так, кількість осіб, для яких головна справа – у 2013 р. становила 1,3 млн осіб з 2000 по 2013 рр. вона збільшилася на 26,2% [4]. Повнота й інтенсивність різноманітних життєвих проявів людини безпосередньо залежить від рівня здоров'я, його «якісних» характеристик, які значною мірою визначають спосіб і стиль життя людини: рівень соціальної, економічної і трудової активності, ступінь міграційної рухливості людей, їхнє прилучення до сучасних досягнень культури, науки, мистецтва, техніки і технології, характер і способи проведення дозвілля і відпочинку.

Водночас тут виявляється і зворотна залежність: стиль життя людини, ступінь і характер його активності в побуті, особливо у трудовій діяльності, багато в чому визначають стан його здоров'я. Така взаємозалежність відкриває великі можливості для профілактики та зміцнення здоров'я. Здоров'я впливає на якість трудових ресурсів, на продуктивність суспільної праці і тим самим – на динаміку економічного розвитку суспільства. Рівень здоров'я і фізичного розвитку – одна із найважливіших умов якості робочої сили. Залежно від їх показників оцінюють можливість участі людини у певних сферах трудової діяльності. Тому вже на етапі вибору спеціальності і виду професійного навчання ставлять і вирішують проблему психофізіологічної відповідності особистості конкретним видам професійної діяль-

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету України на фізичну культуру і спорт

Показник	Роки						2013 р. до 2000 р, +/-
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Усього видатків зведеного бюджету України, млн грн	48148,6	141698,8	377842,8	416853,6	492454,7	505843,8	457695,2
Фізична культура і спорт	253,3	886,1	4290,5	3012,3	3933,1	3869,4	3616,1
У % до загальної суми видатків	0,5	0,6	1,1	0,7	0,8	0,8	0,3
У % до ВВП	0,2	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	0,1

ності, яка виникає об'єктивно. У 2013 р. кількість людей, що пов'язані з усіма видами фізкультурно-оздоровчої роботи, становила 5,1 млн осіб, що на 1 млн, або на 24,4%, більше, ніж у 2000 р. Їх кількість у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації за досліджуваний період зменшилася на 82%, проте на підприємствах, в установах, організаціях у режимі робочого дня та у вільний від роботи час зросла на 2,8%, проте в організаціях за місцем проживання громадян наявне значне зростання – у 3,7 рази. У 2000–2013 рр. на 30% зменшилася кількість дитячо-підліткових фізкультурно-спортивних клубів за місцем проживання і кількість осіб, що тренуються в дитячо-підліткових фізкультурно-спортивних клубах за місцем проживання, що спричинене погіршенням стану здоров'я. Так, кількість учнів і студентів, віднесених за станом здоров'я до спеціальної медичної групи, у тому числі у загальноосвітніх навчальних закладах, зросла на 16,5% та зменшилася у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації на 7,2% і у вищих навчальних закладах I і II рівнів акредитації – на 4,5%.

На початку XXI ст. на базі традиційних видів спорту почали інтенсивно розвиватися такі нові види рухової активності, як: аеробіка, шейпінг, степ-

аеробіка, слайд-аеробіка тощо. На основі інтеграції різних видів вправ виникають нові їхні види: сполучення аеробіки і плавання – аквааеробіка, велосипеда і гімнастики – велокинетика, акробатики і вправ зі скакалкою – роуп-скіпінг тощо [5, с. 24].

Фізична культура і спорт мають важливе значення в суспільному житті економічно розвинутих країн світу. У США провідними видами спорту є баскетбол, американський футбол, хокей, легка атлетика, бейсбол. У 1946 р. в Сполучених Штатах була створена Національна баскетбольна асоціація, що об'єднує кращі команди країни: «Бостон Селтікс», «Лос-Анджелес Лейкерс», «Чикаго Буллс», «Х'юстон Рокетс» та ін. Американські спортсмени – М. Алі (бокс), М. Джордан, Л. Бьорд (баскетбол), М. Спітц (плавання), Е. Хайден (ковзанярський спорт), Р. Фішер (шахи), К. Льюїс (легка атлетика), Л. Армстронг (велосипедний спорт) – зробили великий внесок у розвиток світового спорту. Найпопулярніші види спорту у Франції – футбол, легка атлетика, велосипедний спорт, гірські лижі, фехтування. Іменами Ж.К. Кілілі (гірські лижі), М. Платіні та З. Зідана (футбол), Л. Флессель (фехтування) пишається кожна французька родина. А 1988 р. став тріумфом французьких футболістів, які вперше здо-

Таблиця 2

## Діяльність закладів фізичної культури і спорту України

	Роки						2013 р. у % до 2000 р
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Кількість осіб, що відвідують спортивні заклади, усього	1014911	1265956	1218362	1276917	1271593	1280611	126,18
з них							
у дитячо-юнацьких спортивних школах, спеціалізованих дитячо-юнацьких школах олімпійського резерву та школах							
вищої спортивної майстерності	633980	723727	619758	609701	606254	611601	96,47
жінок	247222	322902	290267	292153	300035	304093	123,00
Кількість осіб, що здійснюють усі види фізкультурно-оздоровчої роботи, усього	4105054	5030943	4918331	4951946	4876904	5100067	124,24
У тому числі							
у вищих навчальних закладах I і II рівнів акредитації	2 156214	210021	208012	221023	212437	226051	10,48
у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації	2 174581	299993	399517	380841	348777	396646	18,24
на підприємствах, в установах, організаціях у режимі							
робочого дня та у вільний від роботи час	1390181	1760229	1400258	1349066	1387921	1428940	102,79
в організаціях за місцем проживання громадян	233551	390547	834899	852084	827808	862589	369,34
із загальної кількості жінки	1250958	1598754	1723415	1774358	1695794	1677398	134,09
Кількість дитячо-підліткових фізкультурно-спортивних клубів за місцем проживання, одиниць	1251	1585	1036	924	891	878	70,18
Кількість осіб, що тренуються в дитячо-підліткових фізкультурно-спортивних клубах за місцем проживання	143306	185971	122335	95063	94978	96556	67,38
Кількість учнів і студентів, віднесених за станом здоров'я до спеціальної медичної групи, усього	454863	377924	515765	569426	571827	523210	115,03
У тому числі							
у загальноосвітніх навчальних закладах	310347	227849	335755	391327	395274	361507	116,48
у вищих навчальних закладах I і II рівнів акредитації	48615	44430	46168	47217	45781	46423	95,49
у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації	65091	79761	78010	69096	68951	60400	92,79

Таблиця 3

## Кількість спортивних споруд на кінець 2013 р.

Показники	Всього	У тому числі	
		у міській місцевості	у сільській місцевості
Стадіони з трибунами на 1500 місць і більше	1102	839	263
Легкоатлетичні ядра, що не входять до складу стадіонів	270	185	85
Площинні спортивні споруди, усього	65 827	31 359	34 468
У тому числі			
майданчики з тренажерним обладнанням	11 655	6 004	5 651
тенісні корти	1 372	1 285	87
футбольні поля	11 658	2 747	8 911
інші майданчики	41 142	21 323	19 819
із загальної кількості із синтетичним покриттям	1 667	1 378	289
Приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять, усього	16394	11 884	4 510
У тому числі з тренажерним обладнанням	5 791	4 802	989
Спортивні зали площею не менше 162 кв. м	17 161	9 652	7 509
Плавальні басейни, усього	552	508	44
У тому числі			
50-метрові	52	52	-
25-метрові	434	400	34
інші	66	56	10
Із загальної кількості криті, усього	467	433	34
У тому числі			
50-метрові	24	24	-
25-метрові	398	370	28
інші	45	39	6
Стрілецькі тири криті і напіввідкриті на дистанцію не менше 25 м	5 083	2 984	2 099
Стрілецькі стенди (круглий, траншейний)	13	12	1
Біатлонні стрільбища	6	5	1
Велотреки, усього	4	4	-
У тому числі криті	1	1	-
відкриті	3	3	-
Кінноспортивні бази	61	45	16
Споруди зі штучним льодом	67	66	1
У тому числі площею 30 x 61 м	35	34	1
криті	60	60	-
Веслувально-спортивні бази	85	78	7
Веслувальні канали	2	2	-
Водноспортивні бази	41	41	-
Трампліні лижні, усього	24	18	6
У тому числі			
для фрістайла	5	2	3
Лижні бази на 100 пар лиж і більше (одиниць)	62	54	8

Таблиця 4

## Фізкультурно-оздоровча робота на кінець 2013 р. [4]

(осіб)

	Кількість осіб, що здійснюють усі види фізкультурно-оздоровчої роботи		З них особи 6-18 років	
	всього	в сільській місцевості	всього	у міській місцевості
Всього	5 100 067	1 178 783	2 309 392	601 285
у тому числі				
у дошкільних навчальних закладах	547 437	92 447	16 046	2 111
у загальноосвітніх навчальних закладах	1 520 353	500 800	1 520 353	500 800
у професійно-технічних навчальних закладах	118 051	9 074	93 696	7 317
у вищих навчальних закладах	622 697	7 434	256 368	4 984
на підприємствах, в установах, організаціях в режимі робочого дня та у вільний від роботи час	1 428 940	342 554	119 636	40 399
в організаціях за місцем проживання громадян	862 589	226 474	303 293	45 674
із загальної кількості інваліди, що здійснюють реабілітаційно-оздоровчою роботою	44 043	4 122	-	-

\* У 2013 р. у країні діяло 878 дитячо-підліткових фізкультурно-спортивних клубів за місцем проживання, які відвідувало 97 тис. осіб, у тому числі в сільській місцевості відповідно 39 та 4,6 тис. осіб.

Таблиця 5  
Кількість осіб, що здійснюють  
усі види фізкультурно-оздоровчої роботи  
за регіонами на кінець 2013 р.

Регіон, область	Всього	У тому числі	
		Міських поселеннях	у сільській місцевості
Україна	5 100 067	3 921 284	1 178 783
АР Крим	197 233	158 751	38 482
Вінницька	223 836	137 464	86 372
Волинська	111 804	66 627	45 177
Дніпропетровська	531 299	466 940	64 359
Донецька	535 124	469 411	65 713
Житомирська	100 099	68 107	31 992
Закарпатська	118 327	65 183	53 144
Запорізька	170 962	145 092	25 870
Івано-Франківська	121 501	69 586	51 915
Київська	150 123	100 662	49 461
Кіровоградська	61 005	30 918	30 087
Луганська	162 899	148 658	14 241
Львівська	288 385	210 803	77 582
Миколаївська	118 624	79 582	39 042
Одеська	513 007	382 626	130 381
Полтавська	149 620	98 559	51 061
Рівненська	93 303	56 710	36 593
Сумська	145 978	109 712	36 266
Тернопільська	66 181	35 665	30 516
Харківська	282 688	244 601	38 087
Херсонська	123 364	80 074	43 290
Хмельницька	119 075	75 138	43 937
Черкаська	104 457	76 477	27 980
Чернівецька	118 772	65 441	53 331
Чернігівська	59 922	46 856	13 066

були звання чемпіонів світу, а у 2000 р. стали чемпіонами Європи. Набувають популярності й інші види спорту (баскетбол, волейбол, гандбол). Значний внесок у розвиток фізкультури та спорту в роки існування Радянського Союзу зробили тренери і спортсмени України. Імена Л. Латиніної, П. Астахової, Б. Шахліна (спортивна гімнастика) знає весь спортивний світ. Українці О. Блохін та І. Беланов виборили звання кращих футболістів Європи. На початку ХХ ст. спостерігалася тенденція зростання кількості осіб, які здійснюють оздоровчу діяльність. У 2002–2004 рр. вона поширилася на 19 із 20-ти найпопулярніших видів спорту. При цьому високі темпи залучення населення до спортивно-оздоровчої діяльності (від 10 до 30%) були притаманні восьми видам спорту (футбол – 26,9%, бокс – 22,6%, плавання – 21,1%, рукопашний бій – 19,9%, баскетбол – 19,4%, аеробіка спортивна – 18,3%, бодібілдинг – 13,9%, важка атлетика – 14,1%).

А ще шести видам спорту (футзал, спортивний туризм, стрільба кульова, волейбол, теніс настільний, спортивні танці) притаманні дуже високі показники (від 30 до 98,2%) залучення населення до спортивних занять спортом [4]. За роки незалежності України видатних спортивних успіхів досягли олімпійські чемпіони В. Кличко (бокс), О. Баюл (фігурне катання), Л. Подкопаєва (спортивна гімнастика), К.Серебрянська (художня гімнастика). Відома на весь світ Герой України спортсменка з плавання Я. Клочкова. За даними таблиці 3, можемо проаналізувати кількість і наявність спортивних споруд в Україні.

Так, на кінець 2013 р. нарахували 16394 приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять, у міській місцевості їхня частка становила 72,5% і в сільській місцевості – 27,5%. Для сільської місцевості характерний такий вид площинних спортивних споруд, як футбольні поля, частка яких становила 76,1%. У міській місцевості значна частка належить тенісним кортам – 93,7%. На сьогодні фізкультурно-оздоровча робота у державі займає лише 11% (табл. 4, 5).

За кількістю осіб, що здійснюють усі види фізкультурно-оздоровчої роботи, Харківська область входить до п'ятірки регіонів, поступаючись Донецькій, Дніпропетровській, Одеській, Львівській, аутсайдерами стали Чернігівська, Тернопільська, Кіровоградська області. Варто констатувати, що фізична культура і виховання надзвичайно тісно пов'язані, що ставить завдання стосовно їхнього господарсько-правового аналізу. Додатково питання наукового забезпечення цієї сфери суспільних відносин актуалізує факт активного розвитку так званого професійного спорту, включаючи його міжнародний аспект, на прикладі чемпіонату «Євро-2012».

**Висновки.** Спорт як комплексне соціальне явище і як достатньо складний вид людської діяльності та суспільних відносин має бути об'єктом досліджень різних наук, у тому числі господарського права, зокрема, зважаючи на те, що на цьому етапі суспільного розвитку питання підтримання фізично здорового суспільства є особливо актуальним.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про фізичну культуру і спорт : Закон України від 18.06.99 № 770.
2. Тихонов В.К. Фізична культура як компонент цілісного розвитку особистості студента / В.К. Тихонов, С.В. Тихонова / IX МНПК Гуманізм та освіта-2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.vntu.edu.ua/humed/2008/txt/Tihonov.php>.
3. Ставлення дорослого населення до фізкультури і спорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kazedu.kz/referat/154896>.
4. Заклади культури, мистецтва, фізичної культури та спорту України 2013 р. : стат. бюл. / Держ. служба статистики України, 2014. – К., 94 с.
5. Худолій О.М. Загальні основи теорії і методики фізичного виховання : навч. посібник // О.М. Худолій. – 2-ге вид., випр. – Х. : ОВС, 2008. – 406 с.

УДК 331.523:316.343.37(477.43)

Сірош О.С.  
аспірантПодільського державного  
аграрно-технічного університету**ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

В статті проведено аналіз стану зайнятості сільського населення Хмельницької області, досліджено ситуацію на сільському ринку праці, вказано на головні причини скорочення чисельності зайнятих в сільськогосподарських підприємствах і тенденції розвитку самостійної зайнятості на селі. Розглянуто основні чинники, що впливають на зайнятість населення в аграрному секторі регіону.

**Ключові слова:** зайнятість, ринок праці, безробіття, сільське населення, сільське господарство.

**Сірош О.С. ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье проведен анализ статуса занятости сельского населения Хмельницкой области, изучена ситуация на рынке труда в сельских районах, указаны основные причины сокращения занятых в сельскохозяйственных предприятиях и тенденции в области самостоятельной занятости на селе. Обоснованы основные факторы, которые влияют на занятость населения в аграрном секторе региона.

**Ключевые слова:** занятость, рынок труда, безработица, сельское население, сельское хозяйство.

**Sirosh O.S. SPECIAL FEATURES OF THE EMPLOYMENT OF RURAL POPULATION IN KHMELNITSKY REGION**

In this article the analysis is of the employment status of the rural population of Khmel'nitsky Oblast, investigated the situation in the rural labor market, indicated on the main causes reducing employed in agricultural enterprises and trends in self-employment in the village. The main factors, which influence the employment of population in the agrarian sector of region, are substantiated.

**Keywords:** employment, labor market, unemployment, rural of population, agriculture.

**Постановка проблеми.** За останні роки в нашій державі склалася несприятлива ситуація в аграрному секторі економіки. Спад аграрного виробництва призвів до звуження сфери прикладання праці сільських мешканців. Нині на ринку аграрної праці кризова ситуація щодо зайнятості все більше загострюється. Однією з основних проблем є необхідність забезпечення зайнятості населення за допомогою працевлаштування, підготовки кадрів, мотивації до аграрної праці, соціального захисту працівників тощо. Невирішеність проблеми забезпечення аграрної галузі ресурсами живої праці потрібної кількості та якості зумовлюють необхідність поглибленого вивчення теоретичних і практичних проблем забезпечення зайнятості сільського населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий вклад у розробку вище названих питань внесли такі вітчизняні вчені, як О.Ю. Амосов, Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, І.Ф. Гнибіденко, В.С. Дієсперов, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, І.І. Лукінов, Т.П. Петрова, А.Д. Чижуркова, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та ін.

Проте окремі аспекти зайнятості та фактори, що на неї впливають, залишаються все ще недостатньо висвітленими і потребують більш глибокого аналізу. У зв'язку з цим проблема зайнятості населення стосовно аграрної сфери та її регулювання є актуальною, так як ця проблема все ще залишається відкритою і невирішеною для українського суспільства.

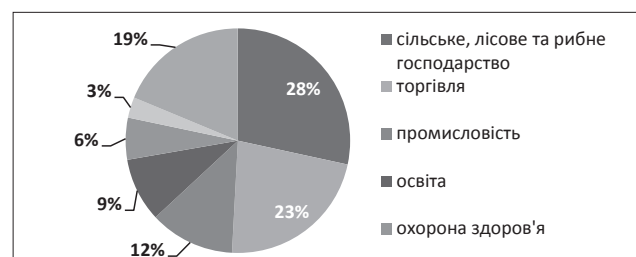
**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз стану і регіональних особливостей зайнятості сільського населення Хмельницької області

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільське господарство – друга за обсягами і перша за зайнятістю трудових ресурсів галузь матеріального виробництва Хмельницької області. Сільськогосподарське виробництво є ефективним сектором економіки, зайнятість в якому має власний характер та свої особливості. Протягом останніх років сільське господарство суттєво втратило свої позиції серед

основних сфер зайнятості. Нині ситуація на ринку аграрної праці та можливостями працевлаштування в селі катастрофічна. Різке зниження попиту на робочу силу і високі темпи вивільнення працівників із аграрних підприємств спричинили поширення безробіття серед сільського населення.

У Хмельницькій області сільське господарство поки ще залишається галуззю, де частка зайнятого населення у сільському господарстві (включаючи лісове та рибне господарство) в загальній кількості зайнятого населення по області в 2013 р. склала 28% (162,9 тис. осіб). Далі за сферою зайнятості значно наближається торгівля, де залучено близько 23% населення (128,8 тис. осіб) (рис. 1) При цьому динаміка зайнятості в області протягом останніх 15-ти років свідчить про наявність чіткої тенденції щодо зменшення кількості зайнятих в усіх сферах економічної діяльності. Змінилась і сама структура зайнятості.

Так, у 2000 р. галузь сільського господарства також знаходилась на першому місці в області за чисельністю працюючих і становила відповідно 44,1% (з чисельністю зайнятих 313,1 тис. осіб), на другому місці – промисловість – 13,4% (98,5 тис. осіб), а торгівля знаходилась на п'ятому місці і займала лише 4,4% від загальної кількості зайнятого населення по області.



**Рис. 1. Структура зайнятого населення Хмельницької області у 2013 р. за видами економічної діяльності**

Джерело: [1, с. 81–82]

Особливо гостро питання зайнятості постало для сільських регіонів. Сучасний ринок праці у сільській місцевості багато в чому залежить від ступеня розвитку аграрного сектору економіки. Важливими чинниками також виступають рівень прибутковості галузі, престижності аграрної праці, величини її оплати, можливості альтернативної зайнятості на селі тощо. Проте ситуація на ринку праці у сільській місцевості Хмельницької області залишається складною (табл. 1).

Таблиця 1  
Основні показники ринку праці  
у сільській місцевості Хмельницької області

Найменування показника	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Економічно активне населення, тис. осіб</b>					
у віці 15–70 років	303,2	302,9	283,6	272,8	271,0
працездатного віку	249,9	250,6	236,7	232,2	235,6
<b>Рівень економічної активності, %</b>					
у віці 15–70 років	71,1	72,5	68,9	67,2	67,5
працездатного віку	77,0	78,0	74,2	72,4	73,1
<b>Зайняте населення, тис. осіб</b>					
у віці 15–70 років	274,9	269,9	255,6	249,3	246,2
працездатного віку	221,6	217,6	208,7	208,7	210,8
<b>Рівень зайнятості, %</b>					
у віці 15–70 років	64,4	64,6	62,1	61,4	61,4
працездатного віку	68,3	67,8	65,4	65,0	65,4
<b>Безробітне населення, тис. осіб</b>					
у віці 15–70 років	28,3	33,0	28,0	23,5	24,8
працездатного віку	28,3	33,0	28,0	23,5	24,8
<b>Рівень безробіття, %</b>					
у віці 15–70 років	9,3	10,9	9,9	8,6	9,2
працездатного віку	11,3	13,2	11,8	10,1	10,5
<b>Економічно неактивне населення, тис. осіб</b>					
у віці 15–70 років	123,5	115,1	128,0	133,4	130,2
працездатного віку	74,9	70,5	82,5	88,7	86,6

\*Джерело: Складено автором за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області [2]

Загальний огляд економічної активності та зайнятості сільського населення Хмельницької області за 2009–2013 рр. свідчить про зниження рівня зайнятості, зростання чисельності економічно неактивного населення, що не сприяє покращенню становища в області стосовно ринку праці. За досліджуваній період рівень зайнятості сільського населення регіону зменшився: населення у віці 15–70 років – на 3% і 2013 р. склав 61,4%; населення працездатного віку, відповідно, зменшилося на 2,9% і звітного року склало 65,4%. У сільській місцевості Хмельницької

області рівень безробіття економічно активного населення складає 9,2%, а працездатного – 10,5. Разом з тим, слід враховувати значне поширення прихованого та сезонного безробіття, яке не відображається у статистичній звітності. Високі показники рівня безробіття обумовлюють недостатню ефективність використання наявного трудового потенціалу населення у сільській місцевості Хмельницької області. Якщо не прийняти належних запобіжних заходів, то можна очікувати подальшого збільшення незайнятого сільського населення і, відповідно, посилення напруги на сільському ринку праці [3, с. 10].

Криза в аграрному секторі економіки, стійкі тенденції спаду виробництва, важке фінансове становище підприємств, зниження доходів та ряд інших негативних явищ значною мірою призвели до постійного скорочення чисельності селян, які працюють в сільському господарстві (табл. 2).

Як бачимо із табл. 2, кількість найманих працівників підприємств Хмельницької області зменшилася за період 2009–2013 рр. на 30,8 тис. осіб, або на 10%. Поряд з цим, чисельність працівників у сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарствах у 2013 р. зменшилась в порівнянні з 2009 р. на 7,7 тис. осіб, або на 22,6%. Частка працівників сільського господарства, мисливства, лісового і рибного господарств в загальній чисельності найманих працівників підприємств області знизилася з 11,0% до 9,5%.

Можна відзначити, що протягом останніх років спостерігалася стійка тенденція скорочення кількості штатних працівників сільського господарства, а саме: за період з 2005 р. кількість працюючих безпосередньо в сільському господарстві скоротилася в 2,8 рази. У 2013 р. середньооблікова кількість штатних працівників сільськогосподарських підприємств становила 20,7 тис. осіб, що на 5,0%, або 1,1 тис. осіб менше, ніж у 2012 р. Крім того, за зовнішнім сумісництвом та за договорами цивільно-правового характеру в господарствах було зайнято 1,1 тис. осіб. Структурні перебудови галузі в напрямку укрупнення господарств, створення агрохолдингів, використання новітньої техніки та прогресивних технологій призвели до скорочення робочих місць та зростання безробіття на селі [9, с. 2]. Подальше скорочення сільськогосподарських підприємств в області призведе до зменшення кількості працюючих у сільськогосподарському виробництві й спричинить негативні тенденції у зайнятості сільського населення.

Основною перешкодою високому рівневі зайнятості в сільськогосподарському виробництві є економічний занепад господарств, скорочення виробництва, відсутність перспектив та якісних робочих місць, незадовільні умови праці та низький рівень її оплати.

Таблиця 2  
Динаміка кількості найманих працівників, зайнятих в сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві Хмельницької області

Роки	Кількість найманих працівників підприємств всього, тис. осіб	Кількість найманих працівників у сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві, тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників
2009	308,5	34,0	11,0
2010	304,4	29,6	9,7
2011	289,2	27,2	9,4
2012	288,4	27,5	9,5
2013	277,7	26,3	9,5
2013 р. у % до 2009 р.	90	77,4	-1,5*

\*Відхилення 2013 р. від 2009 р., п.п.

Джерело: [4, с. 35; 5, с. 31; 6, с. 29; 7, с. 31; 8, с. 31]

Таблиця 3

## Зайнятість населення Хмельницької області у сільському господарстві

Рік	Усього зайнято, тис. осіб	Чисельність зайнятих у сільському господарстві, тис. осіб	Відношення чисельності зайнятих у сільському господарстві до загальної кількості зайнятого населення, %
2009	579,0	153,3	26,5
2010	580,6	152,0	26,2
2011	572,2	158,8	27,8
2012	571,3	158,3	27,7
2013	573,7	162,9	28,4
2013 р. у % до 2009 р.	99	106,3	1,9*

\*Відхилення 2013 р. від 2009 р., п.п.

Джерело: [ 10, с. 69–75]

Як бачимо з даних табл. 3, за період 2009–2013 рр. чисельність зайнятого населення в області зменшилася на 5,3 тис. осіб, або на 1%. Водночас чисельність зайнятих у сільському господарстві за цей же період зросла на 9,6 тис. осіб, або на 6,3%. Питома вага зайнятих в сільському господарстві у загальній кількості зайнятого населення 2013 р. становила 28,4%, що на 1,9 п.п. більше показника 2009 р.

Однак підвищення показників зайнятості населення у сільському господарстві відбулось переважно за рахунок зростання чисельності зайнятих у приватному секторі, тобто за рахунок самозайнятості. Цей вид діяльності перетворюється в головне джерело доходів і є основним засобом існування для сільського населення. Праця на присадибних та садово-городніх ділянках стала масовим явищем, що, зрештою, призвело до перетворення аграрного виробництва в нерегульований сектор сільських домашніх господарств. З'ясовано, що частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства у 2013 р. становила 42,5%. Зростання частки і кількості зайнятих в особистих селянських господарствах необхідно розглядати як негативне явище, тому що для більшості селян самозайнятість стала вимушеною або просто можливістю для виживання, а не усвідомленим вибором. Розширення самостійної зайнятості сільського населення не вирішує проблему безробіття, а лише приховує його реальний стан.

У напрямку подолання безробіття серед сільського населення вже є певні позитивні зрушення, пов'язані зі становленням фермерства на селі та розвитком інфраструктури зеленого туризму. Проте ці два напрямки знаходяться у стадії розвитку та потребують розробки і прийняття на регіональному та державному рівнях програм, направлених на визначення правового статусу цих сфер діяльності, забезпечення умов початкового кредитування, встановлення пільгових податкових періодів тощо [11].

Щорічно в Україні та регіонах складаються програми зайнятості населення. У Хмельницькій області Програму зайнятості населення до 2017 р. розроблено на підставі ст. 18 Закону України «Про зайнятість населення» і затверджено від 19 червня 2013 р. У даній програмі визначено комплекс заходів, направлених на посилення мотивації населення до легальної зайнятості, стимулювання зацікавленості роботодавців до збереження та працевлаштування на нові робочі місця, сприяння розвитку підприємницької ініціативи населення.

Реалізація програми передбачає, що чисельність зайнятого населення віком 15–70 років щорічно збільшуватиметься і становитиме у 2015 р. –

572,0 тис. осіб, у 2016 р. – 573,0 тис. осіб, у 2017 р. – 574,0 тис. осіб з урахуванням найманих працівників статистично малих підприємств, підприємців, зайнятих у підприємств громадян та самостійно зайнятих, а рівень зайнятості зросте до 59,3% у 2015 р., 59,4% – у 2016 р. та 59,5% – у 2017 р. Чисельність безробітного населення у віці 15–70 років, визначена за методологією МОП, у 2013–2017 рр. передбачається зменшення від 53,5 до 52,7 тис. осіб. Прогнозується, що рівень безробіття починаючи з 2014 р. зменшиться до 8,2% у 2017 р.

Програма насамперед спрямована на забезпечення збалансованого галузевого та територіального соціально-економічного розвитку, збереження та створення нових робочих місць, сприяння зайнятості та підвищення добробуту населення, задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, відтворення якісної робочої сили [12].

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, аналіз зайнятості населення у сільській місцевості доводить, що останніми роками ситуація на ринку праці залишається на незадовільному рівні. Подолання кризових явищ, що склалися, потребує комплексної державної та регіональної політики, яка повинна включати реалізацію заходів зі створення додаткових робочих місць у сільській місцевості.

Але, як показує практичний досвід, пропонувані заходи не охоплюють всього кола проблем, не враховують особливості та труднощі, що склалися внаслідок економічної кризи, і потребують також врахування територіальних факторів. Проблемними надалі залишаються питання працевлаштування в сільській місцевості і створення нових робочих місць для селян. Регіональні програми сприяння зайнятості, здебільшого спрямовані на адаптацію ринку праці до наявних економічних реалій, і питання ефективної зайнятості населення вони не розв'язують. На наш погляд, регулюванню зайнятості необхідно надавати ще більшого значення у зв'язку з ускладненням економічних умов. Застосування Програми зайнятості населення має забезпечити насамперед максимально можливий збалансований попит та пропозицію робочої сили на сільському ринку праці, сформувати багатогалузеву структуру зайнятості сільського населення; уповільнити темпи і мінімізувати негативні наслідки сільської міграції тощо.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Економічна активність населення України у 2013 р.: [стат. зб.] / Держкомстат України. – Київ, 2013. – 197 с.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>
3. Гнибіденко І.Ф. Соціально-економічні проблеми зайнятості і соціального захисту населення в аграрному секторі економіки





- України : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.09.01 / І.Ф. Гнибіденко ; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2005. – 34 с.
4. Праця України у 2009 р. : [стат. зб.] /Держкомстат України. – К., 2010. – 341 с.
  5. Праця України у 2010 р. : [стат. зб.] /Держкомстат України. – К., 2011. – 325 с.
  6. Праця України у 2011р. : [стат. зб.] /Держкомстат України. – К., 2012. – 323 с.
  7. Праця України у 2012 р. : [стат. зб.] /Держкомстат України. – К., 2013. – 322 с.
  8. Праця України у 2013 р. : [стат. зб.] /Держкомстат України. – К., 2014. – 336 с.
  9. Стан сільського господарства Хмельницької області в 2013 році. Економічна доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>.
  10. Регіони України – 2014 : [стат. зб.] / Держкомстат України. – К., 2014. – 299 с.
  11. Причини і проблеми безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00217663\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00217663_0.html).
  12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.km.ua/userfiles/Додаток до рішення проекту програми.doc>.

## СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 331.2:657

**Михайловина С.О.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку й аудиту  
Уманського національного університету садівництва*

### ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання організації обліку виплат працівникам на підприємстві відповідно до змін нормативно-правових актів. Досліджено структуру виплат працівникам підприємства відповідно до П(С)БО. Висвітлено порядок відображення інформації про виплати працівникам у фінансовій статистичній та податковій звітності підприємства.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, звітність підприємства, виплати працівникам, єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб.

#### **Михайловина С.О. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОТОБРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ВЫПЛАТАХ РАБОТНИКАМ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены вопросы организации учета выплат работникам предприятия в соответствии с изменениями нормативно-правовых актов. Исследована структура выплат работникам предприятия в соответствии с П(С)БУ. Освещен порядок отображения информации о выплатах работникам в финансовой статистической и налоговой отчетности предприятия.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, отчетность предприятия, выплаты работникам, единый социальный взнос, налог с доходов физических лиц.

#### **Mykhailovyna S.O. ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND PRESENTATION OF INFORMATION ABOUT COMPENSATION OF EMPLOYEES IN ENTERPRISE REPORTING**

The article considers the issues of organizing the accounting of employee compensation at an enterprise according to changes of acts of standards. The structure of compensation of the enterprise employees according to P(S)BA was studied. The order of presenting the information about compensation of employees in the financial statistical and tax reporting of an enterprise was elucidated.

**Keywords:** accounting, statements, employee benefits, single social contribution tax on personal income.

**Постановка проблеми.** Характеризуючи сучасний стан організації обліку виплат працівникам на підприємствах, варто зазначити, що нині ця ділянка обліку потребує більш детального дослідження для формування цілісної і ефективної системи розрахунків. Актуальність питання оплати праці, яка має відтворювальну і стимулюючу функції, на фоні зростання соціально-економічної кризи в країні є беззаперечною. Крім того, постійні зміни правової та організаційної бази обліку вимагають від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень як у порядку обліку, так і при відображенні інформації про виплати працівникам у звітності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питань організації обліку та звітності виплат працівникам є темою наукових напрацювань В.М. Пархоменка, Б.Ю. Іванова, П.Л. Сука, В.С. Дієперова, Ф.Ф. Бутинця, Т. Мельник, Н.В. Оляднічук, Л.В. Мельянкової, О.П. Левченка, І.М. Бурденка, та інших науковців.

Б.Ю. Пархоменко відмічає важливість інформації як продукту бухгалтерського обліку, що подається у фінансовій звітності, зазначаючи, що вона має бути достовірною, повною та неупередженою [11]. П.Л. Сук, досліджуючи організаційні аспекти обліку праці та її оплати на підприємстві, зазначає, що організація системи оплати праці, яка формує систему обліку оплати праці на підприємстві, повинна мобілізувати працівників на досягнення кращих результатів у роботі, посилювати мотивацію до праці, захищати працівників у результатах своєї роботи,

сприяти підвищенню продуктивності праці, поліпшенню умов праці, зміцненню трудової дисципліни і підвищенню рівня оплати праці [12]. Т. Мельник розглядала вплив нововведень законодавчих та нормативних стосовно розрахунків по поточних виплатах працівникам та їх вплив на облік й звітність цих розрахунків [9]. Н.В. Оляднічук проаналізувала актуальні проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам та обґрунтувала необхідність оптимізації облікових процесів господарських операцій [10].

Віддаючи належне напрацюванням науковців, роботи яких присвячені дослідженню питань організації обліку та звітності виплат працівникам, враховуючи суттєві зміни законодавства України, вважаємо за необхідне подальше вивчення цього питання.

**Постановка завдання.** Метою написання статті є уточнення суттєвості змін нормативно-правового забезпечення відносно організації обліку виплат працівникам та їх вплив при формуванні звітності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організація обліку поточних виплат працівникам на підприємствах здійснюється відповідно до нормативно-правових актів, трудових та колективних договорів згідно із Законом України «Про оплату праці» [1].

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфі-

кації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Сукупність видів виплат працівникам, які визначено згідно із П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [4], формують їх загальну структуру із п'яти категорій (рис. 1):

1) поточні виплати, які включають заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу;

2) виплати при звільненні;

3) виплати по закінченні трудової діяльності – це виплати працівникам, які підлягають оплаті після закінчення трудової діяльності;

Програми виплат по закінченні трудової діяльності – це офіційні або неофіційні угоди, згідно з якими підприємство надає виплати по закінченні трудової діяльності одному або кільком працівникам. Залежно від економічної сутності програми виплат по закінченні трудової діяльності поділяються на програми з визначеним внеском і програми з визначеною виплатою;

4) виплати інструментами власного капіталу підприємства, такі зобов'язання визначаються і визнаються згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [5];

5) інші довгострокові виплати працівнику (окрім виплат по закінченні трудової діяльності, виплат при звільненні та виплат інструментами власного капіталу підприємства), які не підлягають сплаті в повному обсязі протягом дванадцяти місяців по закінченні місяця, у якому працівник виконував відповідну роботу [4].

Варто відзначити, що така категорія, як «поточні виплати» займає найбільшу частку у виплатах працівникам і включає [1]: основну заробітну плату (винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування,

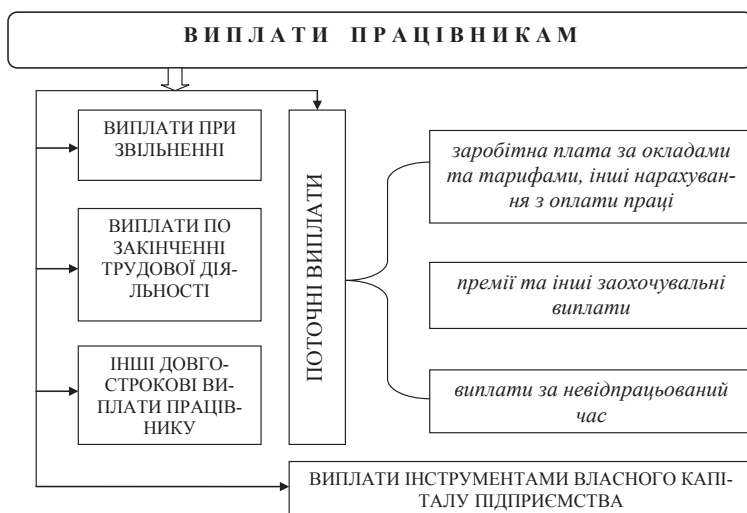


Рис. 1. Структура виплат працівникам підприємства згідно із П(С)БО 26 «Виплати працівникам»

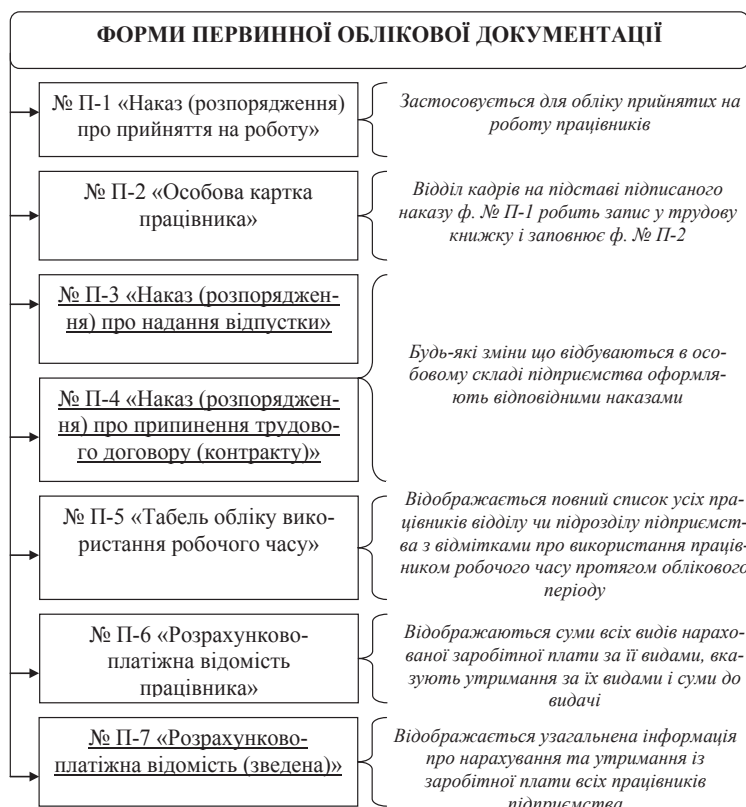


Рис. 2. Типові форми первинної облікової документації зі статистики праці

посадові обов'язки); додаткову заробітну плату (винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій); інші заохочувальні та компенсаційні виплати (виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми).

Облік розрахунків за виплатами працівникам здійснюється на підставі типових [7] і спеціалізованих форм обліку. З 1 січня 2009 року на підприємствах використовуються такі типові форми первинної облікової документації (рис. 2):

Виплата заробітної плати повинна здійснюватися не менше двох разів на місяць, з проміжком не більше 16 днів. Остаточний розрахунок за відпрацьований місяць має відбутися не пізніше ніж через 7 днів після його закінчення. Виплата за першу половину місяця (сума авансу) не повинна бути менше, ніж оплата за фактично відпрацьований час. Остаточні терміни виплат і процентне співвідношення закріплюються в колективному договорі.

Для узагальнення інформації про розрахунки з персоналом по оплаті праці Планом рахунків передбачено пасивний балансовий рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який включає три субрахунки:

- 661 « Розрахунки за заробітною платою »;
- 662 « Розрахунки з депонентами »;
- 663 « Розрахунки за іншими виплатами ».

Для підприємства заробітна плата працівників є елементом витрат підприємства, які формують собівартість продукції, робіт (послуг). Витрати на оплату праці відображаються з використанням 8 класу « Витрати за елементами » і 9 класу « Витрати діяльності ».

Сума виплат працівникам підприємства в обов'язковому порядку оподатковується. Існує два види оподаткування заробітної плати. Першим є нарахування на заробітну плату єдиного соціального внеску, другим є утримання із заробітної плати єдиного соціального внеску, військового збору і податку з доходів фізичних осіб. Нарухування на заробітну плату здійснюється і сплачується за рахунок роботодавця. Утримання із заробітної плати нарахується і сплачується роботодавцем, але проводиться за рахунок працівника.

Відповідно до Плану рахунків облік єдиного соціального внеску здійснюють на рахунку 65 « Розрахунки за страхуванням ». Враховуючи суттєві зміни в порядку нарахувань і утримань єдиного соціального внеску розглянемо такі нововведення детальніше.

З 1 січня 2015 року набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII « Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці », яким внесено зміни до Закону України від 08 липня 2010 року № 2464 « Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування ».

ЄСВ включає у себе повний соціальний пакет, який складається з пенсійного страхування (виплата пенсії), страхування на випадок тимчасової втрати працездатності (оплата лікарняних, догляд за дитиною тощо), страхування, пов'язане з виникненням нещасних випадків на виробництві (компенсація повної або часткової втрати працездатності). Його величина залежить від класу професійного ризику, яких передбачено 67 класів, де кожному з класів відповідає певна ставка податку у відсотках. Ставка цього податку перебуває у межах від 36,76% для першого класу до 49,7% для 67 класу. До доходів працюючого інваліда застосовується ставка 8,41%. На допомогу по тимчасовій непрацездатності, допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, допомогу чи компенсацію відповідно до законодавства застосовується ставка у розмірі 33,2%.

Суттєвою зміною є той факт, що при нарахуванні зарплати та грошового забезпечення з 01 січня 2015 року єдиний внесок нарахується для кожної застрахованої особи. Крім того, якщо база нарахування єдиного внеску (крім винагороди за цивільно-правовими договорами) не перевищує розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який нарахується заробітна плата (дохід), сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, на ставку єдиного внеску, встановлену для відповідної категорії платника. Тобто сплатити меншу суму єдиного внеску, аніж обчислену від бази у розмірі мінімальної зарплати, буде неможливо.

Але вимога щодо нарахування ЄСВ з мінімальної зарплати не стосується сум утримання ЄСВ. Тобто, як і раніше, утримувати ЄСВ необхідно з фактично нарахуваної працівнику заробітної плати (доходу).

Ставку соціального внеску може бути зменшено із застосуванням коефіцієнта 0,4 тобто підприємство

зможє знизити його ставку до 16,4% при нарахуванні зарплати або винагороду за цивільно-правовими договорами.

Не за основним місцем роботи під час нарахування зарплати (доходів) ставки ЄСВ Законом про ЄСВ застосовуються до визначеної бази нарахування незалежно від її розміру без застосування коефіцієнта.

За основним місцем роботи з 1 січня 2015 року при нарахуванні зарплати (доходів) фізособам та/або винагороди за цивільно-правовими договорами ставки ЄСВ застосовуються із коефіцієнтом 0,4 якщо платником єдиного внеску виконуються одночасно такі умови:

1) загальна база нарахування ЄСВ за місяць, за який нарахується зарплата (дохід) та/або винагорода за цивільно-правовими договорами, у 2,5 рази чи більше перевищує загальну середньомісячну базу нарахування єдиного внеску платника за 2014 рік. Якщо загальна база нарахування єдиного внеску не перевищує в 2,5 рази чи більше, загальну середньомісячну базу нарахування єдиного внеску платника за 2014 рік, то платник замість коефіцієнта 0,4 застосовує коефіцієнт, що розраховується шляхом ділення загальної середньомісячної бази нарахування єдиного внеску платника за 2014 рік на загальну базу нарахування єдиного внеску за місяць, за який нарахується заробітна плата (дохід) та/або винагорода, за цивільно-правовими договорами (але в будь-якому випадку коефіцієнт не може бути меншим за 0,4);

2) середня зарплата по підприємству збільшилася щонайменше на 30% порівняно із середньою зарплатою за 2014 рік;

3) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта становить не менш ніж 700 грн;

4) середня зарплата по підприємству становить не менше трьох мінімальних зарплат.

Варто зазначити, що коефіцієнт застосовується лише для ставок нарахування ЄСВ, а для утримання ЄСВ – ні.

Утримання із заробітної плати єдиного соціального внеску – це сума, яку працівник зобов'язаний сплатити до відповідних фондів, з будь-якого одержуваного на підприємстві доходу.

Таблиця 1

#### Відображення даних у фінансовій звітності стану розрахунків по операціях з оплати праці

Назва об'єкта	Номер рахунку	Код рядка
«Баланс (Звіт про фінансовий стан)		
Поточна кредиторська заборгованість за:		
розрахунками з бюджетом (у частині розрахунку з податку на доходи фізичних осіб)	64	1620
розрахунками зі страхування (у частині розрахунку з ЄСВ)	65	1625
розрахунками з оплати праці	66	1630
<i>Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)</i>		
Витрати з оплати праці	23, 91, 92, 93, 94	2050, 2130, 2150, 2180, 2505
Відрахування на соціальні заходи	23, 91, 92, 93, 94	2130, 2150, 2180, 2510

Важливим етапом в обліковому процесі є складання звітності підприємства. Дані про розрахунки за виплатами працівникам відображаються у фінансовій, статистичній, податковій та спеціальній звітності.

У фінансовій звітності інформація, яка стосується витрат на оплату праці, відображається у ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) (табл. 1).

Згідно з проектом плану державних статистичних спостережень на 2015 рік, до органів державної статистики за січень-грудень 2014 року подаються такі форми звітності: № 1-ПВ (місячна) «Звіт з праці», затверджена наказом Держстату від 07.08.2013 № 239; № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці», затверджена наказом Держстату від 07.08.2013 № 239; № 6-ПВ (річна) «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання», затверджена наказом Держстату від 05.08.2014 № 224; № 9-ДС (річна) «Кількісний та якісний склад державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування», затверджена наказом Держстату від 05.08.2014 № 224; № 1-РС (один раз на чотири роки) «Звіт про витрати на утримання робочої сили» – подається за формою, затвердженою наказом Держстату України від 07.08.2014 № 227.

Починаючи з січня та упродовж 2015 року подаються такі форми звітності: № 1-ПВ (місячна) «Звіт з праці», затверджена наказом Держстату України від 07.08.2013 № 239; № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці», затверджена наказом Держстату України від 05.08.2014 № 224.

До податкової звітності належить ф. 1 ДФ «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку». Податковий розрахунок подається окремо за кожний квартал (податковий період) протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу до органу державної фіскальної служби України. Окремий податковий розрахунок за календарний рік не подається.

Міністерство фінансів України наказом від 13.01.2015 року № 4 затвердило нову форму 1ДФ, яка вступає в дію з 01.04.2015 року і буде подаватися до органів державної фіскальної служби України як звіт за I квартал 2015 року.

Звіт складається із двох частин у розділі I відображають «Суми доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і суми утриманого з них податку» у розділі II «Оподаткування процентів, вигащів (призів) у лотерею та військовий збір». Законодавці у 2015 році не тільки продовжили сплату військового збору за ставкою 1,5% (п.161 підроз.10 Перехідних положень ПКУ) [2], але і розширили список доходів які обкладаються таким податком (всі доходи, визначені ст. 163 ПКУ) [2].

До спеціальної звітності, яка стосується виплат працівникам підприємства, належить звіт з Єдиного соціального внеску. Враховуючи нові правила нарахування ЄСВ у 2015 році, Міністерство фінансів України наказом від 14.04.2015 року № 435

затвердило Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Нова форма звіту буде подаватися за травень 2015 року.

Отже, зміни деяких законодавчих актів України мають на меті стимулювати легалізацію роботодавцями фонду оплати праці, через ослаблення умов, виконання яких дасть можливість суттєво знизити витрати на сплату єдиного соціального внеску.

Витрати сільськогосподарських підприємств на оплату праці є одним із головних елементів витрат, які пов'язані практично з усіма видами діяльності підприємства. Тому організація обліку виплат працівникам є не тільки важливою ділянкою у системі обліку підприємства, а і ключовим фактором довгострокового розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 109/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. П(С)БО 26 «Виплати працівникам» від 28.10.2003 р. № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
5. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» від 30.11.2001 р. № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Про затвердження Порядку формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>.
7. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці : Наказ Державного комітету статистики України від 08.12.2008 № 489 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/norm\\_doc/2008/489/489\\_2008.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2008/489/489_2008.htm).
8. Іванов Ю.Б. Оподаткування виплат з оплати праці : навч. посіб. [Текст] / Ю.Б. Іванов, Г.М. Дорожкіна, Є.І. Коновалов. – К. : А.С.К., 2008. – 320 с.
9. Мельник Т. Облік та звітність поточних виплат працівникам в сучасних умовах / Т. Мельник // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 130. – С. 30-34.
10. Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам та його удосконалення / Н.В. Оляднічук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – № 84. – С. 149-155.
11. Пархоменко В.М. Достовірність фінансової звітності / В.М. Пархоменко // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : збірник матеріалів ІХ Міжнарод. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р., м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 315-319.
12. Сук П.Л. Організація обліку праці та її оплати / П.Л. Сук // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2011. – Вип. 8. – С. 423-430.

УДК 336.144

Павлушенко Т.О.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

## СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Стаття присвячена дослідженню важливих особливостей процесів формування та використання фінансових ресурсів бюджетними вищими навчальними закладами України. Розглянуто основні джерела фінансування діяльності державних вищих навчальних закладів, їх структура та відповідність завданням вищої освіти. Визначено переваги та недоліки діючої системи кошторисного фінансування, розглянуто необхідність диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та основні напрями її розвитку. Наведено основні шляхи удосконалення сучасної системи фінансування бюджетних закладів вищої освіти в Україні.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, вищі навчальні заклади, Державний бюджет, місцеві бюджети, позабюджетні ресурси, кошторисне фінансування, цільове фінансування, фінансова автономія, диверсифікація джерел фінансування, конкурентоспроможність.

### Павлушенко Т.А. СУЩНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БЮДЖЕТНЫХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Статья посвящена исследованию важных особенностей процессов формирования и использования финансовых ресурсов бюджетными высшими учебными заведениями Украины. Рассмотрены основные источники финансирования деятельности государственных высших учебных заведений, их структура и соответствие задачам высшего образования. Определены преимущества и недостатки действующей системы сметного финансирования, рассмотрена необходимость диверсификации источников финансирования высшего образования и основные направления ее развития. Приведены основные пути совершенствования современной системы финансирования бюджетных заведений высшего образования в Украине.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, высшие учебные заведения, Государственный бюджет, местные бюджеты, внебюджетные ресурсы, сметное финансирование, целевое финансирование, финансовая автономия, диверсификация источников финансирования, конкурентоспособность.

### Pavlushenko T.O. THE ENTITU OF THE FORMATION AND USING OF FINANCIAL RESOURCES BY THE BUDGETARY HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article is dedicated to the important features of the formation and using of financial resources by budgetary higher educational institutions of Ukraine. There are considered the main sources of funding for public higher education institutions, their structure and consistency with the objectives of higher education. The advantages and disadvantages of the current system of budgeted funding are determined, discussed the need to diversify sources of funding for higher education and the main directions of its development. In article are given the main ways of improving the current system of financing the budget institutions of higher education in Ukraine.

**Keywords:** financial resources, higher education, state budget, local budgets, extra-budgetary resources, funding estimates, targeted funding, financial autonomy, diversification of funding sources, competitiveness.

**Постановка проблеми.** Сьогодні державні (або бюджетні) вищі навчальні заклади (далі – ДВНЗ), які здійснюють освітню, навчально-виховну, наукову, науково-технічну, видавничу, культурно-мистецьку, творчу, спортивно-оздоровчу, зовнішньоекономічну та різну виробничу діяльність, фінансуються переважно за рахунок коштів Державного бюджету України, меншою мірою – коштів місцевих бюджетів. Однак частка цих фінансових ресурсів у більшості ДВНЗ на сучасному етапі розвитку національної економіки України не перевищує 50% від загального обсягу фінансування. Тому забезпечення сталого розвитку ДВНЗ значною мірою залежить не лише від цілеспрямованої та ефективної діяльності у сфері раціонального використання бюджетних коштів, а і вміння самостійно акумулювати кошти спеціального фонду, надаючи платні послуги відповідно до чинного законодавства. Отже, питання формування та використання фінансових ресурсів ДВНЗ є дуже важливими для освітньої галузі України та потребують їх глибокого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування та використання фінансових ресурсів бюджетних ВНЗ досліджували Т. Боголіб, С. Григанська, О. Грициняк, Л. Довгань, Т. Марусяк, Т. Канева, О. Куклін, М. Куциньська, Г. Норд, Н. Руденко, Д. Петрашенко, Н. Пігуль, О. Люта, І. Тарасенко, Т. Нефедова, Ж. Труфіна, А. Труфен, Ю. Харчук, Л. Шевченко та багато інших. Проте

багато питань щодо збільшення ефективності формування та використання бюджетних коштів ДВНЗ залишається наразі невирішеними.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження важливих особливостей процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів українськими бюджетними (державними та комунальними) ВНЗ в сучасних умовах розвитку ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній системі вищої освіти в Україні є 6 головних складових формування фінансових ресурсів ДВНЗ (див. рис. 1) [1].

При цьому згідно зі статистичними даними основним джерелом фінансування вищої освіти в Україні є кошти фізичних осіб, що становлять приблизно 62% від загального фінансування і майже удвічі перевищують державні надходження до цієї галузі. Кошти юридичних осіб та місцевого бюджету становлять тільки по 1% від загальної суми фінансування [9, с. 172, 3, с. 112].

Проте для бюджетних ВНЗ наразі визначальним є саме фінансування з Державного та місцевих бюджетів.

Основним методом бюджетного забезпечення ДВНЗ є кошторисне фінансування, що за своїм змістом охоплює як кошти, що надаються з бюджетів, так і такі, що надходять за рахунок проведення господарської діяльності. На думку Н. Пігуль та

О. Лютої, під кошторисним фінансуванням слід розуміти покриття витрат бюджетних установ з метою виконання ними функцій та завдань, спрямованих на створення суспільних благ за рахунок бюджетного фінансування і коштів, які надходять у результаті надання платних послуг та отримання спонсорської допомоги. Потреби ДВНЗ лише частково задовольняються шляхом безпосереднього надання коштів з бюджету, які утворилися внаслідок перерозподілу ВВП, за джерелом походження дійсно бюджетні кошти – це кошти загального фонду бюджету [10, с. 96].

Кошторисне фінансування як метод фінансового забезпечення ДВНЗ має як переваги, так і недоліки. Переваги кошторисного фінансування полягають у тому, що за допомогою даного методу забезпечується відповідність доходної та видаткової частин кошторису, тобто фінансування планових витрат ДВНЗ відбувається в повному обсязі. Окрім того, кошторисне фінансування передбачає чіткий та постійний фінансовий контроль за витрачанням грошових коштів.

Одночасно кошторисне фінансування має значні недоліки, пов'язані з тим, що даний метод не передбачає достатніх стимулів для раціонального й ефективного господарювання і взаємозв'язку між рівнем фінансування ДВНЗ та результатами його діяльності. Відповідно, здійснюється фінансування лише мережі бюджетних ВНЗ, а не наданих ними послуг. До того ж законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання. Саме тому заклад не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися заробленими коштами, тобто фактично відсутня фінансова автономія ДВНЗ.

Г. Норд та Н. Руденко визначають такі основні проблеми з якими стикається в своїй господарській діяльності ДВНЗ:

1. Зменшення маневрування власними коштами (кошти спеціального фонду) після включення їх до складу Державного бюджету України.
2. Повна залежність стабільності надходжень коштів загального фонду від політичної та економічної ситуації в країні.
3. Неможливість точного прогнозування майбутніх потреб у фінансуванні через регламентовані терміни бюджетного процесу.
4. Розбіжність реального рівня фінансової незалежності ДВНЗ із задекларованими намірами.
5. Значна розпорошеність у підпорядкуванні ДВНЗ, що зменшує можливості управління та контролю їх діяльності єдиним розпорядником.

В Україні у серпні 2014 року Президентом було підписано Закон «Про вищу освіту» № 1556-VII 01.07.2014 року, в якому вперше порушено та визначено питання автономії університетів. Згідно із законом, автономія вищого навчального закладу визначається як самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень щодо розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів у межах, встановлених цим законом, У майбутньому

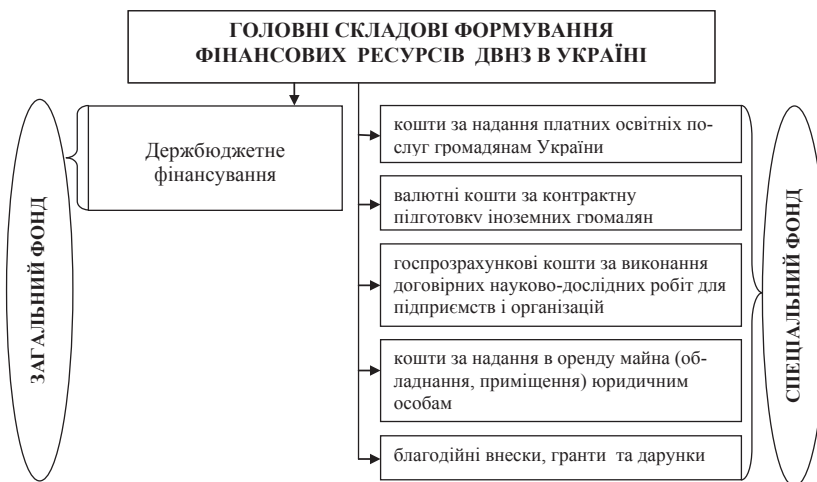


Рис. 1. Головні складові формування фінансових ресурсів ДВНЗ в Україні

дія цього закону призведе до змін у сфері вищої освіти в Україні шляхом розширення повноваження ДВНЗ.

Відокремлення коштів за спеціальним фондом від коштів Державного бюджету, а також переведення їх з обслуговування Держказначейства до інших банківських установ збільшить ефективність господарської діяльності ДВНЗ, а також підвищить їх фінансову автономію. Запровадження часткової автономії ДВНЗ підвищить ефективність їх функціонування. Це надасть їм змогу не тільки самостійно залучати додаткові фінансові ресурси, але і витратити їх, виходячи із власних потреб, що може стати стимулом для їхнього розвитку і, навіть, виникнення конкуренції за право реалізовувати власні освітні послуги на ринку [10, с. 101].

Для підвищення керованості, прогнозування та контролю в процесі витрачання бюджетних ресурсів ДВНЗ необхідно здійснити централізацію головних розпорядників коштів на рівні одного міністерства (МОН України). У зв'язку із проблемою розбіжності навчального та фінансового років, покращити прогнозування майбутніх потреб у бюджетному фінансуванні ДВНЗ можна шляхом перенесення строків подання ними бюджетних пропозицій з липня на вересень [8, с. 64-66].

Задля підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів ДВНЗ необхідні зміна попереднього витратного механізму виділення коштів з Державного бюджету на цільовий; надання коштів з Державного бюджету на основі диференційованого підходу до потреб кожного ДВНЗ; перехід від централізованої структури розподілу бюджетних коштів до децентралізованої. Можливими варіантами переходу на багаторівневе фінансування є розподіл статей фінансування та розподіл фінансування за напрямками підготовки [3].

Результативними показниками оцінки ефективності бюджетних програм фінансування ДВНЗ можуть виступати: кількість штатних одиниць, підрозділів, обладнання; кількість студентів, підготовлених бакалаврів, спеціалістів, магістрів; кількість студентів на одного викладача, вартість підготовки одного студента; підвищення якості підготовки бакалаврів, спеціалістів, магістрів порівняно з минулим навчальним роком. При цьому застосування таких результативних показників спрямоване на моніторинг, аналіз та контроль за цільовим та ефектив-

ним використанням бюджетних коштів ДВНЗ лише за конкретною бюджетною програмою. Натомість не здійснюються оцінка та аналіз загальної ефективності діяльності ДВНЗ та її складових [7, с. 59].

З метою оптимізації механізму бюджетного фінансування ДВНЗ необхідні також удосконалення інформаційної бази прийняття управлінських рішень; наукове обґрунтування цільових планових показників; залучення до процесу бюджетування всіх працівників ДВНЗ; підвищення зацікавленості працівників у результатах діяльності ДВНЗ; розробка та запровадження системи внутрішніх звітних форм та організація документообігу; розробка або придбання програмного забезпечення бюджетування; виділення коштів на фінансування заходів щодо переходу на нову систему управління ресурсами ДВНЗ [6, с. 228].

Понад 90% державних інвестицій в освіту спрямовується на поточні видатки, з них – переважна частина – на виплату заробітної плати та нарахування на неї, які зростають в наслідок інфляційних процесів. Така структура видатків не забезпечує достатньої можливості для перерозподілу ресурсів на користь тих, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації освітян, розширення та оновлення ресурсної бази навчальних закладів, впровадження новітніх технологій) та сприяють вдосконаленню освітньої інфраструктури [4, с. 81].

Необхідно забезпечити фінансову стабільність функціонування системи вищої освіти на основі введення системи соціальних і освітніх стандартів, фінансових нормативів; здійснити поетапний перехід до інноваційно-інвестиційної моделі управління системою вищої освіти, орієнтованої на безперервний процес оновлення механізмів фінансування освіти і інноваційних технологій, різноманітність механізмів фінансування; забезпечити розвиток освітніх послуг, що відповідають запитам різних груп населення та забезпечують можливість реалізації індивідуальних потреб і інтересів особистості; забезпечити рівні можливості отримання та використання вищої освіти на всіх етапах життєвого шляху людини, незалежно від соціального статусу й обраної сфери професійної діяльності.

Оскільки фінансування з державного бюджету має бути достатнім для забезпечення якості професійної підготовки кадрів, яка визначається освітніми стандартами, норматив фінансування повинен відображати реальну потребу в коштах, а не використовуватися як спосіб розподілу бюджетних коштів і змінюватися у бік зменшення в зв'язку з їх нестачею [5, с. 116].

Сучасна світова практика засвідчує, що наразі ще не створено зразкового механізму фінансування вищої освіти, який можна застосовувати без певних обмежень. Існують різні підходи, що передбачають запровадження нових принципів персоналізації бюджетного фінансування та участь безпосередніх споживачів освітніх послуг у фінансуванні закладів вищої освіти. Поступово здійснюється перехід від принципу «фінансування всіх» до принципів «фінансування кожного» та «фінансування кожним». Основною перевагою нового механізму фінансування вищої освіти з державного бюджету має стати диференційований підхід до потреб кожного ДВНЗ. Для визначення цих потреб має бути запроваджені моніторинг та оцінка рівня теоретичної й практичної підготовки випускників, професорсько-викладацької складки та наукових співробітників, стану матеріально-технічної бази ДВНЗ й інших чинників [12].

Зважаючи на хронічну нестачу бюджетних ресурсів для організації ефективної роботи українських ДВНЗ, практично усі дослідники вважають за необхідне подальшу диверсифікацію джерел фінансування ДВНЗ. Враховуючи досвід розвинених країн, Л. Шевченко вважає, що основними напрямками такої диверсифікації є встановлення плати за навчання або зборів на відшкодування витрат на проживання та харчування (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія та більшість країн з перехідною економікою); випуск облігацій (Кембридж, Гарвардський і Принстонський університети); формування підприємницьких університетів, які не просто взаємодіють із промисловістю, а здатні комерціалізувати результати своєї наукової діяльності (інтелектуальну власність), тобто заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси; корпоратизація і приватизація ДВНЗ; розвиток непрофільної діяльності; запровадження нових інструментів державного управління бюджетами ДВНЗ із використанням грантів, позик, що повертаються умовно, гарантій та страхування, механізмів пайової участі [14, с. 301].

Нині в Україні поступово зростає роль власних джерел фінансування в забезпеченні функціонування ДВНЗ. Кошти спеціального фонду ДВНЗ є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності. Основними джерелами таких коштів є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти. Однією із форм фінансування соціальних проектів і цільових програм ДВНЗ може бути фандрайзинг, що являє собою спеціально організований процес збирання коштів на реалізацію проектів неприбуткових організацій. Фінансування бюджетних установ на основі фандрайзингу здійснюється за допомогою таких інструментів:

- гранту – добродійного пожертвування (внеску), що надається донорською організацією для реалізації неприбуткового проекту або програми;
- безпроцентної поворотної фінансової допомоги (поворотного гранту), що надається неприбутковій організації для реалізації проектів, які припускають отримання доходів у результаті діяльності щодо проекту. Поворотна фінансова допомога припускає повне або часткове повернення наданого фінансування;
- оплати послуг на договірній основі з приводу проведення семінарів, досліджень для неприбуткової організації фандрайзинговими компаніями.

Некомерційна діяльність ДВНЗ не має на меті отримання прибутку і здійснюється в загальнодержавних інтересах для залучення додаткових фінансових ресурсів [10, с. 96].

Отже, сучасна система фінансування ДВНЗ в Україні потребує суттєвих заходів задля її удосконалення. Результатом таких заходів має стати посилення фінансової стійкості ДВНЗ, що передбачає такий стан їхніх фінансових ресурсів, за якого спостерігається постійне та стабільне надходження бюджетних коштів, раціональне і ефективне їхнє використання, вміння залучати ДВНЗ фінансові ресурси самостійно, відповідно до чинного законодавства, та впливу ендегенних і екзогенних факторів. Для забезпечення фінансової стійкості ДВНЗ, в контексті сталого розвитку на основі вивчення організаційно-економічних аспектів необхідно:

- оптимізувати мережу ДВНЗ відповідно до потреб регіонів України;
- фінансувати ДВНЗ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів на рівні 40% від фінансування галузі в цілому;



- забезпечити ще більшу автономію ДВНЗ щодо самостійного залучення коштів за рахунок надання платних послуг: здійснення науково-дослідних робіт, функціонування відділів аспірантури та докторантури, редакційно-видавничого відділу, оренди приміщень, короткострокових та довгострокових кредитів, інвестицій тощо;

- контролювати дотримання ДВНЗ облікової політики та належне здійснення бухгалтерського обліку формування та використання фінансових ресурсів;

- змінити статус ДВНЗ з бюджетних установ, які фінансуються за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів на їх утримання, на статус установ, які отримують бюджетні кошти як плату за освітні послуги та мають можливість формування доходів від діяльності підприємницького характеру з метою забезпечення своєї фінансової стійкості в контексті сталого розвитку [13, с. 316].

Необхідно довести державне фінансування освіти до 10% від ВВП, згідно з чинним законодавством України, а також вжити всіх контролюючих державних і громадських заходів та не допустити безконтрольної комерціалізації вищої освіти. Досвід провідних світових університетів свідчить, що для покращення якісних характеристик освітньої діяльності ДВНЗ необхідно вирішити цілий комплекс задач на макро- і мікрорівнях, найбільш важливими з яких є такі:

- створення системи управління ДВНЗ на корпоративних засадах;

- створення нормативно-правової бази, яка буде стимулювати приплив інвестицій до вищої школи;

- створення адекватної інфраструктури фінансового забезпечення інноваційної освіти для всієї системи вищої школи України, при цьому важливим є не лише диверсифікація джерел фінансування, а і максимальне залучення приватних інвестицій;

- створення системи управління ресурсним забезпеченням на основі принципу «управління за результатами», який полягає у розробленні переліку індикаторів результативності кожної з програм розвитку інноваційної освітньої діяльності й дозволяє забезпечити взаємозв'язок фінансових і нефінансових показників результативності освітньої діяльності, орієнтованих на оптимізацію співвідношення інвестиції/якість/доступність освітніх програм [9, с. 178-179].

Недоліки діючого механізму фінансування ДВНЗ та використання ними бюджетних коштів негативно відбиваються й на конкурентоспроможності українських ДВНЗ, які значно поступаються за якістю освітніх послуг ВНЗ розвинених країн. У контексті забезпечення конкурентоспроможності ДВНЗ пріоритетними напрямами удосконалення системи фінансування стають такі:

1) забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для розвитку вищих навчальних закладів, враховуючи стан матеріально-технічної та лабораторної бази, можливості відтворення потенціалу науково-педагогічних кадрів та розвитку науки;

2) посилення контролю та здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів на освіту, забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за їх витрачанням;

3) удосконалення методів визначення обсягів фінансування освіти та розробка нормативів фінансування із врахуванням мінімальних соціальних

стандартів, які дозволять встановити нижню межу обов'язкового фінансового забезпечення розвитку освіти;

4) удосконалення механізму фінансування освіти в Україні із врахуванням міжнародного досвіду, перехід на багатоканальне фінансування, прийняття рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їхньої структури;

5) створення умов для використання інтелектуальної праці, підвищення її престижності та попиту на неї, приведення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

6) удосконалення науково-методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу, створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ДВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти та сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національних ДВНЗ;

7) розвиток системи освітнього кредитування, що сприятиме: підвищенню зацікавленості громадян у використанні кредитних ресурсів для оплати освітніх послуг; забезпеченню доступності освітнього кредиту для широких верств населення; стимулюванню платоспроможного попиту на ринку освітніх послуг; збільшенню обсягу фінансових ресурсів у закладах вищої освіти; залученню фінансових ресурсів у сферу довгострокового освітнього кредитування;

8) створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [11, с. 183-184].

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасна система вищої освіти в Україні наразі не має досконалого механізму формування та використання бюджетних ресурсів державними ВНЗ. Коштів, що виділяються з Державного та місцевих бюджетів, хронічно не вистачає. При цьому частка бюджетних коштів на вищу освіту досі не досягає встановленої чинним законодавством позначки у 10% ВВП. Але навіть ті бюджетні кошти, що виділяються ДВНЗ, не використовуються ефективно, чому в значній мірі сприяють недоліки діючого методу кошторисного фінансування.

Відтак, необхідною стає диверсифікація джерел фінансування, зростає роль коштів спеціального фонду, що стають наразі основним джерелом фінансування багатьох ВНЗ. Проте діюча система управління вищою освітою не дає можливості керівництву ДВНЗ організувати ефективний фінансовий менеджмент. ДВНЗ потребують збільшення самостійності, удосконалення нормативно-методичного забезпечення бюджетування, розвитку системи багатоканального фінансування, створення принципово нової ефективної моделі економічної діяльності ДВНЗ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. Григанська С.В. Фінансове забезпечення розвитку вищих навчальних закладів на державному рівні [Електронний ресурс] / С.В. Григанська // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/3/06.pdf>.
4. Грициняк О.І. Про роль бюджету у фінансуванні освіти і науки в

- Україні [Текст] / О.І. Грициняк // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1. – С. 79-82.
5. Довгань Л.П. Проблемні питання фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Л.П. Довгань, Т.Г. Марусяк // Зб. наук. праць нац. ун-ту держ. Податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 111-117. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnuudps\\_2012\\_1\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnuudps_2012_1_13.pdf).
  6. Куклін О.В. Напрями оптимізації фінансового механізму вищого навчального закладу [Текст] / О.В. Куклін // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 220-230.
  7. Куцинська М.В. Ефективність діяльності ДВНЗ: економічний, технологічний та соціальний аспекти [Текст] / М.В. Куцинська // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 220. – С. 57-60.
  8. Норд Г.Л. Особливості фінансування та казначейського обслуговування бюджетних установ на прикладі ВНЗ [Текст] / Г.Л. Норд, Н.О. Руденко // Вісник Житомирського держ. технологіч. ун-ту / Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4(54). – С. 342-347.
  9. Петрашенко Д.В. Аналіз державної політики фінансування вищої освіти України [Текст] / Д.В. Петрашенко // Наук. записки Ін-ту законодавства ВР України. – 2013. – № 5. – С. 172-179.
  10. Пігуль Н.Г. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ [Текст] / Н.Г. Пігуль, О.В. Люта // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2010. – № 2. – С. 94-102.
  11. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності [Текст] / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – № 4. – С. 177-185.
  12. Труфіна Ж.С. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні, стан та шляхи удосконалення [Електронний ресурс] // Ж.С. Труфіна, А.О. Труфен // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2012\\_1\\_59.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_59.pdf).
  13. Харчук Ю.Ю. Організаційно-економічні аспекти забезпечення фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні в контексті сталого розвитку [Текст] / Ю.Ю. Харчук // Фінансова система України. Зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 16. – С. 304-316.
  14. Шевченко Л.С. Фінансова безпека вищої освіти: виклики для України [Текст] / Л.С. Шевченко // Актуальні питання фінансової безпеки держави : зб. наук. праць Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. (м. Харків, 21 лют. 2014 р.). – Х., 2014. – С. 301-304.

УДК 330.42

**Салтикова Г.В.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів та кредиту  
Сумського державного університету*

**Шуваєва Н.В.**

*студентка  
Сумського державного університету*

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ

У статті проаналізовано сучасний стан підприємств машинобудівної галузі та обґрунтована необхідність вдосконалення існуючих методик оцінки їх фінансового стану. Досліджено недоліки широкоживаних методів аналізу фінансового стану підприємств. Запропонована удосконалена методика багатокритеріальної оцінки.

**Ключові слова:** фінансовий стан, оцінка фінансового стану, метод оцінки фінансового стану, методика багатокритеріальної оцінки фінансового стану.

### **Салтыкова А.В., Шуваева Н.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ**

В статье проанализировано современное состояние предприятий машиностроительной отрасли, и обоснована необходимость усовершенствования существующих методов оценки их финансового состояния. Исследованы недостатки широко применяемых методов анализа финансового состояния предприятия. Предложена усовершенствованная методика многокритериальной оценки.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, оценка финансового состояния, метод оценки финансового состояния, методика многокритериальной оценки финансового состояния.

### **Saltykova H.V., Shuvaeva N.V. ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISE BY MULTICRITERIA METHOD**

The article analyzes the current state of enterprises of the machine-building branch and substantiates the necessity of improving the existing methods for assessing their financial condition. Disadvantages of widely used methods of analysis of the financial condition of the enterprise are investigated. Improved method of multicriteria evaluation is proposed.

**Keywords:** financial condition, evaluation of financial condition, method of assessing the financial condition, method of multicriteria evaluation of financial condition.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економічних відносин невід'ємною складовою системи економічної безпеки підприємства та ефективного управління ним є оцінка його фінансового стану.

Достовірна оцінка фінансового стану підприємства дуже важлива для формування правильних висновків та прийняття адекватних управлінських та інвестиційних рішень.

Тривалий час актуальною залишається проблема пошуку дієвої методики оцінки фінансового стану, що давала б змогу вчасно попередити фінансову кризу та банкрутство підприємства, базуючись на основних аспектах його фінансового стану: ліквідності, фінансовій стійкості, діловій активності та рентабельності. Основне завдання такої методики – виявлення резервів та можливостей підприємства, дослідження при-

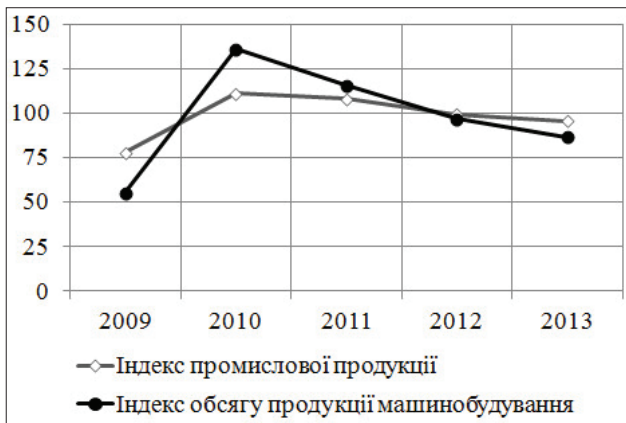
чин відхилення показників його діяльності від оптимальних, а також шляхів їх покращення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням аналізу фінансового стану підприємств присвячено праці багатьох науковців, зокрема, М.М. Загреби, А.В. Ковалевської, Ю.М. Маляр, Н.А. Остап'юк, Т.Г. Рзаєвої та ін., які сформулювали теоретико-методичний базис даного розділу фінансової науки. Проте окремі питання оцінки фінансового стану на сьогодні є дискусійними і потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз існуючих методів оцінки фінансового стану та вдосконалення методики багатокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку економіки підприємства машинобудівної сфери перебувають у кризовому стані, оскільки близько 35% з них є збитковими, виробничі потужності таких підприємств морально та фізично застаріли (понад 70% обладнання експлуатується більш як 15 років), використовуються ресурсоемні технології, а продукція є неконкурентоспроможною, що підтверджується фактом заміщення вітчизняних товарів імпортною продукцією [1, с. 124].

На рис. 1 наведено індекси обсягів продукції машинобудування. При цьому починаючи з 2010 р. спостерігається зменшення темпів виготовлення продукції. Негативні тенденції пояснюються багатьма причинами, основними серед яких є: політична нестабільність в країні, зростання цін на енергоносії та продукцію металургійного комплексу, загострення конкуренції на ринку, зростання витрат на заробітну плату тощо.



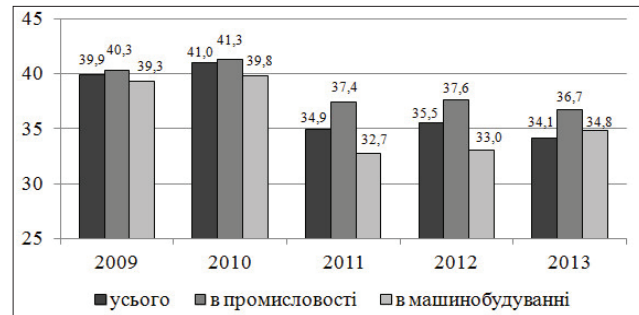
**Рис. 1. Індекси промислової продукції та індекси обсягу продукції машинобудування (у % до попереднього періоду) за 2009–2013 рр.**

Джерело: побудовано за даними [2]

Порівнюючи динаміку обсягів виробництва машинобудівних підприємств та промисловості в цілому, можна зробити висновок про більшу чутливість даної галузі до змін ринкової кон'юнктури, ніж інших галузей промисловості. Це пояснюється більшою еластичністю попиту на продукцію машинобудування.

Зниження обсягів господарських операцій підприємств проявляється в зростанні боргів, нестачі грошових засобів, зростанні простроченої кредиторської заборгованості, зростанні кількості збиткових підприємств. Як видно з рис. 2, питома вага збиткових підприємств машинобудування є досить вагомою

і складає більше третини від загальної кількості підприємств галузі.



**Рис. 2. Кількість збиткових підприємств (у % від загальної кількості) у 2009–2014 рр.**

Джерело: побудовано за даними [2]

Зазначимо, що найбільш успішною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу була у 2011 р., коли кількість збиткових підприємств становила 32,7%. Відповідно до статистичних даних, ситуація у машинобудівній галузі у 2009–2012 рр. була кращою, ніж загалом у промисловості та за всіма видами економічної діяльності разом. Проте у 2013 р. на тлі зниження частки збиткових підприємств у всіх сферах економічної діяльності, зокрема, й у промисловості, спостерігалася підвищення частки таких підприємств у машинобудуванні [3, с. 16].

Оцінка фінансового стану підприємств машинобудівної галузі дозволяє оптимізувати процес управління фінансовими ресурсами за умов кризи та вносити необхідні корективи в параметри його фінансової стратегії. Вона є базою для фінансової стабілізації машинобудівного підприємства у забезпеченні конкурентних переваг за рахунок використання його внутрішніх механізмів. Якщо використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своїх цілей або якщо за результатами діагностики було зроблено висновок про безперспективність спроби виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, підприємство має можливість вдаватися до зовнішньої допомоги, яка набуває форми санації [4, с. 25].

Отже, оцінка фінансового стану підприємства в сучасних умовах є однією з ключових проблем фінансового аналізу та важливою складовою ефективного управління підприємством. Аналіз фінансового стану дозволяє, з одного боку, оцінити досягнення та результати діяльності суб'єкта господарювання, а з іншого – виявити тенденції його розвитку та приховані резерви.

Огляд науково-практичної літератури [5; 6 с. 166] виявив ряд недоліків у існуючих на сьогоднішній день методичних підходах до оцінки фінансового стану підприємств (табл. 1).

Аналіз альтернативних моделей оцінки фінансового стану дозволив створити на основі інтегрального методу [7, с. 97–104] удосконалену методику багатокритеріальної оцінки фінансового стану, засновану на аналізі чотирьох аспектів фінансового стану підприємства: ліквідність, фінансова стійкість, оборотність (ділова активність), рентабельність. Кожен з цих аспектів описується трьома коефіцієнтами. Для уникнення дублювання інформації та здійснення більш різносторонньої характеристики фінансового стану підприємства слід обрати коефіцієнти з найнижчим значенням коефіцієнта парної кореляції [8, с. 192].

Таблиця 1

## Недоліки методів оцінки фінансового стану підприємств

Недоліки	Коефіцієнтний метод	Інтегральний метод	Комплексний метод	Рейтинговий метод	Балансовий метод	Безбитковий метод	Метод дискримінантного аналізу
Велика кількість коефіцієнтів	+	+	+	+			
Відсутність обґрунтованих нормативних значень більшості коефіцієнтів	+	+	+				
Не враховані галузеві умови діяльності підприємства	+	+	+	+	+	+	
Не дозволяє відповісти на питання, чому саме підприємство потрапило до «кризового поля»		+		+	+	+	+
Не дає змоги зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства в цілому	+		+				
Трудомісткість		+	+				
Не враховує показники:							
– фінансової стійкості					+	+	
– ліквідності						+	
– ділової активності					+	+	
– рентабельності					+	+	
Суб'єктивність при визначенні вагових значень коефіцієнтів		+					
Не враховує різної вагомості впливу окремих показників на загальний інтегральний показник				+			
Потребує великого банку даних моделей							+

Кожний коефіцієнт порівнюють з еталонним значенням. За еталонне значення приймають математичне сподівання показника, розраховане згідно вибірки його значень за різні періоди часу. З огляду на кількість показників у межах кожного з аспектів фінансового стану, значення яких перевищує еталонне, можемо дати оцінку такому аспекту (катастрофічна, незадовільна, задовільна або добра).

На наступному кроці визначають зону якісної оцінки від 0 до 12: якщо жоден з дванадцяти показників фінансового стану не перевищує математичне очікування, підприємство потрапляє в нульову зону; якщо всі показники вищі за норматив – підприємство належить до зони «12».

З метою порівняння фінансового стану декількох підприємств однієї галузі або аналізу динаміки фінансового стану одного підприємства за ряд періодів зручно використовувати інтегральний показник, який розраховується як сума стандартних оцінок, заснованих на нормальному розподілі (так званих Z-оцінок).

Z-оцінка є мірою відхилення від середнього значення, вираженою в одиницях стандартного відхилення. Будь-яке значення змінної, перетворене на Z-оцінку, є нормованим, тобто переведеним у значення іншої шкали, заснованої на одиничному нормальному розподілі з математичним очікуванням, рівним нулю, і стандартним відхиленням, що дорівнює одиниці [9, с. 283].

Таким чином, інтегральний показник розраховується за формулою (1) [7, с. 103]:

$$K_i = \sum_{j=1}^{12} \frac{x_j(t_i) - x_{je}}{\sigma_{xj}}, \quad (1)$$

де  $K_i$  – інтегральний показник фінансового стану підприємства в періоді часу  $t$ ;

$x_j(t_i)$  – фактичне значення  $j$ -го показника фінансового стану в періоді часу  $t$ ;

$x_{je}$  – математичне сподівання  $j$ -го показника за наявною вибіркою.

Інтегральні коефіцієнти, розраховані для різних моментів часу, дозволяють побудувати графік динаміки фінансового стану підприємства.

Таким чином, запропонована модель оцінки фінансового стану дозволяє розв'язати ряд проблем, характерних для більшості методик, що формує її незаперечні переваги:

- формування єдиного інтегрального показника дозволяє порівнювати фінансовий стан декількох підприємств або одного підприємства у різні моменти часу;

- використання Z-оцінок дозволяє уникнути суб'єктивізму, що виникає при розрахунку інтегрального показника з використанням ваги окремих складових коефіцієнтів;

- використання у якості нормативного значення математичного очікування показника дозволяє врахувати особливості діяльності конкретного підприємства;

- вибір коефіцієнтів математично обґрунтовується;

- визначення приналежності до одного з типів фінансового стану дозволяє виявити причини його погіршення – який з аспектів фінансового стану є «слабким місцем» підприємства.

За методикою багатокритеріальної оцінки проаналізовано фінансовий стан підприємства, одного з лідерів машинобудівної галузі Сумської області – ПрАТ «Насосенергомаш» за 2005–2014 рр.

Для аналізу фінансового стану з огляду на мінімальність значення коефіцієнтів кореляції для кожної їх пари у межах груп обрано такі показники (табл. 2).

Таблица 2  
 Показники оцінки фінансового стану  
 ПрАТ «Насосенергомаш»

Аспект фінансового стану	Показники
Ліквідність	- коефіцієнт загальної ліквідності; - коефіцієнт проміжної ліквідності; - коефіцієнт абсолютної ліквідності.
Фінансова стійкість	- коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом; - коефіцієнт фінансової автономії; - коефіцієнт страхування власного капіталу.
Ділова активність	- коефіцієнт оборотності запасів; - коефіцієнт оборотності власного капіталу; - коефіцієнт оборотності активів.
Рентабельність	- рентабельність власного капіталу; - чиста рентабельність реалізованої продукції; - чиста рентабельність виробництва.

Якісні оцінки фінансового стану ПАТ «Насосенергомаш» за 2005–2014 рр. разом з аналітичною характеристикою наведені в таблиці 3.

Динаміка інтегрального показника фінансового стану за роками показана на графіку (рис. 3).

На підставі розрахованих показників можна зробити висновок про те, що найсприятливіший фінансовий стан на підприємстві був у 2010 р., а найбільш кризовий – у 2011 р.

З 2006 по 2010 р. спостерігався стійкий ріст. У 2011 р. відбулося різке погіршення економічних показників діяльності. Лише у 2014 р. фінансовий стан підприємства наблизився до еталонного значення, проте так і не досягнувши його.

Аналіз якісних оцінок свідчить про те, що підприємство у 2014 р. не мало проблем з рентабель-

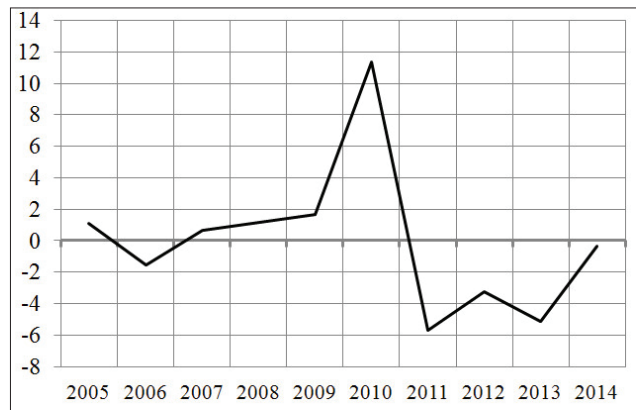


Рис. 3. Динаміка інтегрального показника фінансового стану ПрАТ «Насосенергомаш»

Джерело: побудовано за даними [10]

ністю. Погіршення ж фінансового стану пов'язане з різким зменшенням ліквідності. Фінансова стійкість також погіршилась. Рівень ділової активності перебуває на низькому рівні починаючи з 2011 р.

**Висновки з даного дослідження.** Оцінка фінансового стану підприємства дозволяє забезпечити внутрішніх та зовнішніх користувачів якісною та кількісною інформацією про його діяльність. З метою підвищення достовірності такої оцінки та прийняття ефективних управлінських рішень доцільно використовувати удосконалену методику багатокритеріальної оцінки фінансового стану як таку, що позбавлена недоліків, характерних для інших моделей. Запропонована методика спрямована насамперед на підвищення ефективності управлінських рішень що, у свою чергу, сприятиме подоланню кризових явищ в економіці країни.

 Таблица 3  
 Якісні оцінки фінансового стану ПрАТ «Насосенергомаш»

Рік	Умове позначення фінансового стану	Зона якісної оцінки	Характеристика фінансового стану
2005	$L_2C_2O_0P_2$	6	Задовільна ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність, катастрофічна ділова активність
2006	$L_1C_3O_0P_0$	4	Незадовільна ліквідність, добра фінансова стійкість, катастрофічна ділова активність та рентабельність
2007	$L_2C_3O_0P_0$	7	Задовільні ліквідність та ділова активність, добра фінансова стійкість, катастрофічна рентабельність
2008	$L_2C_3O_1P_0$	6	Задовільна ліквідність, добра фінансова стійкість, незадовільна ділова активність, катастрофічна рентабельність
2009	$L_3C_2O_3P_0$	8	Добрі ліквідність та ділова активність, задовільна фінансова стійкість, катастрофічна рентабельність
2010	$L_3C_1O_3P_3$	10	Добрі ліквідність, ділова активність та рентабельність, незадовільна фінансова стійкість
2011	$L_1C_0O_0P_3$	4	Незадовільна ліквідність, катастрофічна фінансова стійкість та ділова активність, добра рентабельність
2012	$L_0C_0O_1P_2$	3	Катастрофічна ліквідність та фінансова стійкість, незадовільна ділова активність, задовільна рентабельність
2013	$L_0C_0O_1P_0$	1	Катастрофічна ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність, незадовільна ділова активність
2014	$L_0C_1O_1P_3$	5	Катастрофічна ліквідність, незадовільні фінансова стійкість та ділова активність, добра рентабельність

Джерело: розраховано за даними [10]

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2010. – 344 с.
2. Аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Барташевська Ю.М. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України / Ю.М. Барташевська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 15–17.
4. Розумович Н.Ф. Напрями фінансової стабілізації машинобудівних підприємств у забезпеченні конкурентних переваг / Н.Ф. Розумович // Ефективна економіка. – 2014. – № 8. – С. 24–28.
5. Ігнатюк О.В. Методи оцінювання сучасного стану підприємств в умовах ринкової економіки / О.В. Ігнатюк, В.Ф. Банар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rusnauka.com/18\\_DNI\\_2010/Economics/68607.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/68607.doc.htm).
6. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська // Бізнесінформ. – 2012. – № 3. – С. 163–169.
7. Загребя М.М. Методика багатокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства / М.М. Загребя // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – № 18. – Ч. II. – С. 97–104.
8. Маляр Ю.М. Удосконалення оцінки фінансового стану підприємства на основі використання інтегрального показника / Ю.М. Маляр, Т.Є. Рубан // Наукові праці ДонНТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [library.donntu.edu.ua/fem/vip82/82\\_26.pdf](http://library.donntu.edu.ua/fem/vip82/82_26.pdf).
9. Мармоза А.Т. Теорія статистики : [навч. посіб.] / А.Т. Мармоза. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 592 с.
10. Аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [smida.gov.ua/db/participant/05785448](http://smida.gov.ua/db/participant/05785448).

УДК 336

Святець О.О.

аспірант кафедри фінансів та банківської справи  
ПВНЗ «Європейський університет»

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО АГЕНТСТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена дослідженню фінансового стану Державного агентства автомобільних доріг України та визначенню особливостей фінансового забезпечення автодорожньої галузі. Подано характеристику та основні завдання органу управління дорожньою галуззю. Проаналізовано обсяги касових видатків, зокрема, на бюджетні програми та кредитування Державним агентством автомобільних доріг України з 2011 по 2014 р. Визначено стан та тенденції у фінансуванні дорожньої галузі на державному рівні.

**Ключові слова:** Державне агентство, автомобільні дороги в Україні, фінансове забезпечення, бюджет, управління.

### Святець О.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АГЕНТСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ УКРАИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию финансового состояния Государственного агентства автомобильных дорог Украины и определению особенностей финансового обеспечения автодорожной отрасли. Дана характеристика и основные задачи органа управления дорожной отраслью. Проанализированы объемы кассовых расходов, в частности, на бюджетные программы, и кредитования Государственным агентством автомобильных дорог Украины с 2011 по 2014 г. Определено состояние и тенденции в финансировании дорожной отрасли на государственном уровне.

**Ключевые слова:** Государственное агентство, автомобильные дороги в Украине, финансовое обеспечение, бюджет, управление.

### Sviatets O.O. ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF THE STATE ROAD AGENCY OF UKRAINE AND FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT FOR ROAD INDUSTRY

The article deals with the investigation of the financial condition of the State Road Agency of Ukraine and definition of features of financial support for road industry. The characteristics and main tasks of road industry management are given. Analyzed the volume of cash expenditures, including budgetary programs, and financing by the State Road Agency of Ukraine from 2011 to 2014. The condition and tendencies in the financing of road sector at state level are defined.

**Keywords:** State Agency, roads in Ukraine, financial support, budget, management.

**Постановка проблеми.** Від рівня забезпеченості країни автомобільними дорогами, розвитку дорожньої інфраструктури, належного та достатнього фінансування автодорожньої сфери, постійного контролю та ефективного управління дорожньою галуззю залежать соціально-економічний розвиток країни та її інтеграція у світове співтовариство. При наявності розгалуженої мережі автодоріг та задовільного технічно-експлуатаційного стану можливий значний, швидкий розвиток і модернізація транспортно-комплексу України та економіка країни в цілому.

Взагалі, розвинута дорожня галузь є показником індустріалізованого та цивілізованого суспільства, а також впливає на:

- темпи розвитку економіки;
- рівень витрат пасажирських та вантажних перевезень;
- швидкість та безпеку перевезень;
- якість і ціну перевезеної продукції;
- рівень життя населення;
- екологічний стан навколишнього середовища.

Зрозуміло, що стан автомобільних доріг впливає на інвестиційний процес. Там, де не вистачає автомо-

більших доріг, або їх стан є незадовільним, економіка, як правило, розвивається слабо. І навпаки, розвинута та розгалужена мережа автодоріг високої якості сприяє притоку інвестицій в економіку країни.

Тому сьогодні актуальним є приведення українських автодоріг до рівня доріг економічно розвинутих держав. Але це неможливо без якісного управління з боку державних органів, зокрема, такого органу управління дорожнім господарством, як Державне агентство автомобільних доріг України та аналізу його фінансового стану, а також належного фінансування автодорожньої галузі України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням фінансового забезпечення та ефективного використання фінансових ресурсів у дорожній сфері займалися такі вітчизняні науковці, як А.О. Безуглий, С.І. Ілляш, Т.І. Печончик [1]; питанням управління автодорожнім господарством України займалися П.Р. Левковець, Д.В. Зеркалов, О.І. Мельниченко, О.Г. Казаченко [2]; багато уваги діяльності Державного агентства автомобільних доріг України та фінансуванню автодорожньої галузі приділяли вчені І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на численні дослідження багатьох науковців у сфері фінансового забезпечення автодорожньої галузі та управління нею, потребують дослідження такі питання, як аналіз сучасного фінансового стану органу управління дорожньою галуззю, а саме Державного агентства автомобільних доріг України, а також подальше фінансування дорожньої галузі на державному рівні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз фінансового стану Державного агентства автомобільних доріг України та визначення особливостей подальшого фінансування автодорожньої галузі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах обмеженого фінансування автодорожньої галузі вимагає вирішення питання стану фінансування автодорожньої галузі та ефективного використання коштів, спрямованих на утримання та розвиток автодоріг загального користування. Також необхідні

якісне управління та постійний контроль за виконанням Державного бюджету України, зокрема, коштів, направлених на розбудову та модернізацію мережі автодоріг. Центральним органом державного управління, що визначає та здійснює політику щодо розвитку та утримання автомобільних доріг загального користування, є Державне агентство автомобільних доріг України (далі – Укравтодор).

Основними завданнями Укравтодору є:

1) реалізація державної політики у сфері дорожнього господарства та здійснення державного управління автомобільними дорогами загального користування;

2) внесення на розгляд міністра інфраструктури пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері дорожнього господарства;

3) здійснення управління об'єктами державної власності [4].

Для здійснення якісного та ефективного управління автомобільними дорогами загального користування та дорожнім господарством в цілому потрібне належне фінансування та раціональне використання коштів, направлених на задоволення потреб дорожньої галузі. Тому важливим є аналіз фінансового стану органу державного управління.

У таблиці 1 представлений обсяг касових видатків та кредитування Укравтодором відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік», Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік», Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік», Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік».

Як бачимо, у 2014 р. у порівнянні з 2011 р. відбулося збільшення касових видатків у 1,2 рази, а також зменшення кредитування у 1,2 рази.

У таблиці 2 представлений обсяг касових видатків Укравтодору на бюджетні програми з 2011 до 2014 р.

Виходячи з даних, касові видатки Укравтодору збільшилися за бюджетною програмою «Виконання боргових зобов'язань за кредитами, отриманими під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування» майже у 2,6 рази.

Таблиця 1

Обсяг касових видатків та кредитування Державним агентством автомобільних доріг України, тис. грн. [5]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. до 2011 р. (+,-)
Касові видатки	12259281,3	10138816,5	15471449,1	14249756,8	+1990475,5
Кредитування	2504342,1	2545376,4	2661503,5	2027438,1	-476904,0

Таблиця 2

Обсяг касових видатків Державного агентства автомобільних доріг України на бюджетні програми, тис. грн. [5]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. до 2011 р. (+,-)
Керівництво та управління у сфері будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг	10801,6	9935,7	10761,5	9695,4	-1106,2
Розвиток мережі і утримання автомобільних доріг загального користування	8074697,9	6975489,3	7457744,9	3462719,1	-4611978,8
Виконання боргових зобов'язань за кредитами, отриманими під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування	4162019,8	3153391,5	6199906,8	10777342,3	+6615322,5
Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	2504342,1	2545376,4	2661503,5	2027438,1	-476904,0
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах	2086259,7	2213250,0	1766431,3	1395568,6	-690691,1

Зменшення видатків відбулося за такими бюджетними програмами:

- «Керівництво та управління у сфері будівництва, ремонт та утримання автомобільних доріг» – у 1,1 рази;

- «Розвиток мережі і утримання автомобільних доріг загального користування» – у 2,3 рази;

- «Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору» – у 1,2 рази;

- «Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах» – у 1,5 рази.

Організація ефективного управління дорожнім господарством вимагає впровадження сучасних ефективних підходів в систему управління галуззю, здатних забезпечити:

- тісну взаємодію органів управління дорожньою інфраструктурою з місцевими органами виконавчої влади;

- прозорість діяльності органів управління дорожнім господарством для цілей контролю як з боку державної влади, так і з боку громадськості;

- управління галуззю на основі комплексного довгострокового планування розвитку дорожнього господарства в контексті загальної стратегії розвитку транспортного комплексу і економіки в цілому з використанням моделей і методів планування та управління, прийнятих у світовій практиці [3].

Наявна дорожня мережа потребує розбудови та відновлення. Недофінансування автодорожньої галузі призводить до погіршення стану існуючої мережі доріг та лише часткової розбудови нових автомобільних доріг. Транспортно-експлуатаційний стан переважної більшості автодоріг не відповідає сучасним вимогам та світовим за міцністю та рівністю. Крім того, через недостатнє фінансування неможлива технічна модернізація та удосконалення технік, машин, обладнання.

Дуже важливим для України є використання досвіду економічно розвинутих країн не тільки щодо будівництва, ремонту доріг, а й достатнього фінансування та ефективного використання коштів на потреби дорожньої сфери.

У прив'язці до цін 2015 р. орієнтовна нормативна вартість будівництва 1 км автомобільної дороги I категорії становить від 70 до 100 млн. грн. Вартість реконструкції становить 40–80 млн. грн., капітального ремонту – 20–30 млн. грн., поточного середнього ремонту – 8–12 млн. грн. За даними Державного дорожнього науково-дослідного інституту імені М.П. Шульгіна, будувати дороги в Україні значно дешевше, ніж в інших провідних країнах світу. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки будівництво 1 км автомобільної дороги I категорії коштує 10 млн. дол., у Канаді – 11 млн. дол., а в країнах Європи – від 10,5 до 14,5 млн. дол. На капітальний ремонт автомобільних доріг державного значення потрібно щонайменше 500 млрд. грн. В умовах дефіциту коштів найбільш ефективним та економічно вигідним вважається поточний середній ремонт. Він дозволяє позбутися основних дефектів покриття на тривалий період. З огляду на зношений стан дорожньої мережі доцільно ремонтувати у такий спосіб хоча б 10 тис. км на рік, що потребує щорічного фінансування галузі на рівні 100 млрд. грн. Таку інформацію повідомив голова Державного агентства автомобільних доріг України Сергій Підгайний [6].

Тобто в Україні вартість будівництва 1 км автомобільної дороги I категорії менша ніж:

- у США – більш ніж 2 рази;

- у Канаді – більш ніж 2,2 рази;

- у країнах Європи – більш ніж 2,9 рази.

В умовах недостатнього фінансування, потрібно шукати додаткові джерела фінансування автодорожньої галузі.

Серед пропозицій щодо розширення джерел фінансування дорожнього господарства, які наразі вивчає та аналізує Мінінфраструктури для створення та утримання якісної дорожньої мережі, поетапна оптимізація розмірів акцизного збору на паливе, впровадження досвіду будівництва автошляхів на умовах державно-приватного партнерства та запровадження плати з великогазових транспортних засобів для компенсації шкоди, завданої проїздом дорогами загального користування державного значення. Основна частина коштів, що спрямовується на дорожні роботи, – це надходження від акцизного збору та ввізного мита на нафтопродукти, акцизного збору та ввізного мита з імпортованих на митну територію України транспортних засобів та шин до них. Однак у нашій державі діють найнижчі акцизні збори на паливе порівняно з іншими країнами Європи – 198 євро за тонну на бензин та 46–98 євро за тонну на дизельне паливо (у Польщі, наприклад, акцизна ставка вища на бензин у 2,5 рази, на дизель – приблизно у 6 разів, у Болгарії – у 2,4 рази на бензин, у 5,8 рази на дизель, в Естонії – у 2,8 рази на бензин та у 7,1 рази на дизель). При цьому у країнах ЄС дорожні фонди теж наповнюються виключно за рахунок надходжень від акцизних зборів та ввізного мита [7].

На даний час різке збільшення акцизних зборів на паливе тільки погіршить ситуацію. Тому саме поступове, поетапне збільшення ставок акцизного збору на нафтопродукти буде ефективним, адже це буде відбуватись по мірі зростання економічного рівня країни. Передбачається, що у 2018 р. розміри ставок акцизного збору в Україні дорівнюватимуть мінімальним європейським.

**Висновки з даного дослідження.** Важливим фактором в успішному та якісному управлінні дорожнім господарством України є приведення стану фінансування до рівня, відповідного потребам підприємств дорожньої галузі. При належному фінансуванні багатьох проблем можна буде усунути вже найближчим часом.

У цілому аналіз фінансового забезпечення автодорожньої галузі показує, що протягом останніх років коштів, які хоча б мінімально покривали її потреби, немає. За таких умов майже неможливо розвивати транспортну інфраструктуру, що призводить до погіршення ситуації з приведенням доріг у відповідності з європейськими вимогами. Проте за умови правильного розподілу фінансових потоків ситуація може змінитися.

На даний час Україні потрібно:

- вирішити питання з борговими зобов'язаннями органів управління дорожнім господарством;

- використати досвід фінансування дорожньої галузі економічно розвинутих країнами;

- шукати нові шляхи залучення коштів на потреби дорожньої галузі, наприклад, використовуючи державно-приватне партнерство, зокрема, концесію;

- разом з європейськими партнерами розробити концепцію розвитку дорожнього господарства, яка б дала змогу отримати кошти на розвиток автодорожньої галузі;

- вести постійний та жорсткий контроль за цільовим спрямуванням коштів, залучаючи громадські організації та міжнародні інституції.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Безуглий А.О., Ілляш С.І., Печончик Т.І. Організаційно-економічні аспекти ефективного використання фінансових ресурсів в дорожньому господарстві. Дороги і мости : зб. наукових праць / [А.О. Безуглий, С.І. Ілляш, Т.І. Печончик]. – К. : ДП «ДерждорНД». – 2011. – Вип. 13. – С. 25–28.
2. Левковець П.Р., Зеркалов Д.В., Мельниченко О.І., Казаченко О.Г. Управління автомобільним транспортом: [навч. посіб.] / [П.Р. Левковець, Д.В. Зеркалов, О.І. Мельниченко, О.Г. Казаченко]; за ред. Д.В. Зеркалова. – К. : Арістей, 2006. – 416 с.
3. Юхновський І.Р., Лебеда Г.Б., Попова Т.І. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи / [І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова]; за ред. І.Р. Юхновського – К. : ФАДА, ЛТД, 2004. –176 с.
4. Постанова КМУ від 10 вересня 2014 р. № 439 «Про затвердження Положення про Державне агентство автомобільних доріг України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/439-2014-%D0%BF>.
5. Діяльність головного розпорядника бюджетних коштів (Звіти про використання коштів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukravtdor.gov.ua/diyalnist-golovno-go-rozporyadnika-byudzhetnikh-koshtiv-zviti-pro-vikoristannya-ya-koshtiv>.
6. В Укравтодорі озвучили вартість ремонту доріг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/uk/news/1454620-v-ukravtodori-ozvuchili-varnist-remontu-dorig>.
7. На сьогодні Мінінфраструктури пропонує розробити механізми фінансування дорожньої галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/uk/kritika/32972.html>.

УДК 336.276

JEL classification: H74, H63, G18

**Синютка Н.Г.**

*старший викладач кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»,  
радник податкової та митної служби II рангу*

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ КИЄВА:  
ЗА КРОК ДО ДЕФОЛТУ**

Проаналізовано муніципальні запозичення Києва та підтверджено його домінуючу роль на ринку субсуверенних позик України. Детерміновано основні чинники та тенденції в управлінні місцевим боргом столиці України. Досліджено вартість обслуговування та економічну ефективність запозичень столичного муніципалітету. Встановлено політичні та економічні прорахунки муніципальної боргової політики Київщини. Окреслено стратегічні вектори удосконалення управління муніципальним боргом.

**Ключові слова:** муніципальні кредити, субсуверенні запозичення, ринок субнаціональних цінних паперів, борги муніципалітетів, ефективність муніципальної боргової політики, місцевий борг.

**Синютка Н.Г. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ КИЕВА: В ШАГЕ  
ОТ ДЕФОЛТА**

Проанализированы муниципальные заимствования Киева и подтверждена его доминирующая роль на рынке субсуверенных займов Украины. Детерминированы основные факторы и тенденции в управлении местным долгом столицы Украины. Исследована стоимость обслуживания и экономическая эффективность заимствований столичного муниципалитета. Установлены политические и экономические просчеты муниципальной долговой политики Киевсовета. Очерчены стратегические векторы усовершенствования управления муниципальным долгом.

**Ключевые слова:** муниципальные кредиты, субсуверенные заимствования, рынок субнациональных ценных бумаг, долги муниципалитетов, эффективность муниципальной долговой политики, местный долг.

**Synyutka N.G. THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION MUNICIPAL DEBT POLICY FOR THE CITY OF KYIV: ONE STEP  
TO DEFAULT**

The municipal borrowing for the City of Kyiv are analysed, its dominant role at the market of sub-sovereign loans is confirmed. It is determined basic factors and trends in management a municipal debt for the capital of Ukraine. The service value and the economic efficiency of borrowing for the capital municipality are investigated. The political and economical miscalculations of the municipal debt policy for the City of Kyiv are defined. The strategic vectors to improvement of management a municipal debt are outlined.

**Keywords:** municipal loans, sub-sovereign borrowing, the market of municipal securities, debt or municipalities, the efficiency of municipal debt policy, local debt.

**Постановка проблеми.** За умов системної дефіцитності місцевих бюджетів муніципалітети України змушені вдаватися до використання інструменту місцевих запозичень для провадження інвестиційної діяльності. Найпотужнішим гравцем на вітчизняному ринку субсуверенних боргів закономірно став Київ як адміністративний та діловий центр держави. На жаль, неконтрольований та незбалансований процес залучення боргових ресурсів, відсутність послідовної та продуманої боргової політики, інші політичні та економічні прорахунки серйозно погіршили

фінансову позицію столиці. Відтак для уникнення ймовірного дефолту Києва необхідно ґрунтовне вивчення його досвіду у цьому сегменті та окреслення можливих векторів ефективного управління борговими фінансами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження місцевих запозичень поширені у зарубіжній і вітчизняній фінансовій науці, оскільки практика субсуверенних зобов'язань у глобальній економіці має понад двохсотлітню історію. Німецький вчений Х. Циммерман вважає, що «багаті» муніципалітети

не повинні випереджати інших за рахунок додаткових інвестицій, які фінансуються за рахунок запозичень, адже це провокує нові горизонтальні дисбаланси в національних економіках [1, с. 138]. Т. Тер-Мінасян, Б. Даффлон основними причинами неефективності субнаціональних запозичень в європейських країнах називають ментальні і політичні фактори, недоліки адміністративного устрою [2, с. 156-158; 3, с. 308]. М. Онофрей фокусується на надмірних транзакційних витратах в секторі публічних фінансів, фінансуванні спеціальних інституцій, які не приносять прямої матеріальної вигоди громадам [4, с. 3]. На думку П. Дворакової, ключовою перевагою боргового фінансування є його здатність створювати і оновлювати інфраструктуру регіональних економік, стабілізувати рівень зайнятості населення [5, с. 4].

Український вчений А. Крисоватий наголошує на діалектичному поєднанні оподаткування з борговим інструментарієм [6, с. 326]. Вітчизняні вчені В. Кравченко, В. Базилевич, В. Падалка вивчають структуру ринку місцевих запозичень, оцінюють перспективи майбутнього розвитку муніципального кредиту в Україні. Проте в умовах відсутності узагальненої статистичної інформації з цього питання дослідження трендів і тенденцій власне вітчизняного ринку залишаються фрагментарними, несистемними, зокрема, не приділяється увага вартості і ефективності таких запозичень для громад, висвітленню притаманних для цього сегменту вітчизняних рис і особливостей.

Враховуючи домінуючу роль муніципалітету Києва в розвитку інституту субнаціонального кредиту в Україні, вплив його стратегії та муніципальної боргової політики на розвиток усієї системи регіональних фінансів країни, наукові дослідження саме у цьому сегменті набувають гостроти і актуальності.

Метою дослідження є моніторинг статистичної та аналітичної інформації сектору запозичень муніципалітету Києва, узагальнення практики столичних місцевих позик, чинників і тенденцій їхнього розвитку, оцінка рівня витрат на обслуговування боргових зобов'язань у структурі видатків місцевого бюджету, визначення основних векторів управління місцевим боргом для досягнення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. У більшості випадків вітчизняні дослідники аналізують розвиток ринку місцевих запозичень України, оцінюють його роль і значення, вивчають тенденції і тренди безособово, у відриві від означення основних гравців цього ринку. Насправді ринок муніципального кредиту в Україні не є ринком в класичному розумінні цього терміну, адже обмежене коло позичальників та інвесторів, відсутність змагальності муніципалітетів за фінансові ресурси, непрозорість та недостатність узагальненої інформації щодо цього сегменту унеможливають його повноцінний розвиток і становлення. Так, із загальної чисельності 459 міських рад України на ринку місцевих запозичень упродовж 2003–2014 років представлені лише 33 міські громади, отже рівень його географічного проникнення не перевищує 7,2%. Упродовж 2003–2014 років субнаціональні запозичення репрезентовані лише у трьох основних формах: ринок муніципальних цінних паперів (облігацій), ринок місцевих кредитів від фінансових (банківських та небанківських) установ та ринок місцевих гарантій. На підтвердження нашої думки щодо Києва як абсолютної і беззастережної домінянти ринку субнаціональних запозичень свідчить наступне. За вказаний період АР Крим та 18 муніципалітетами було зареєстро-

вано 67 емісій місцевих облігацій на загальну суму 11,02 млрд грн [7], з яких облігаційні позики Києва становлять 8,19 млрд грн, або 74,3% ринку. За офіційними даними Міністерства фінансів України, за період 2003–2014 рр. 21 муніципалітет отримав дозволу і оформив 27 внутрішніх кредитів на загальну суму 1548,7 млн грн [7] у банківських установах та інших кредиторів. Рівень концентрації ринку місцевого банківського кредиту за суб'єктами перевищує такий рівень для облігаційних позик – 87,2% кредитів, або 1350 млн грн видані Київській раді. Третя складова ринку місцевих запозичень України – місцеві гарантії – представлені в загальній сумі 226,03 млн євро та 2 млн грн [7], за обсягами яких Київ також є незмінним лідером – загалом 120 млн євро, що цілком відповідає його значенню як адміністративного, ділового і фінансового центру держави.

Тому ринок субсуверенних запозичень України функціонує передусім в якості ринку муніципальних позик Києва, оскільки переважну частку емітованих місцевих боргів зосереджено у розпорядженні саме цього суб'єкта – столичного муніципалітету. Інші позичальники, навіть міські ради Львова, Вінниці, Донецька, Одеси, Запоріжжя, значно поступаються Києву як щодо кількості здійснених запозичень, так і за обсягами залучених ресурсів, часткою ринку тощо. Абсолютна більшість муніципалітетів, наприклад, Бердянськ, Сміла, Нова Каховка, Мелітополь виходять на ринок субнаціональних запозичень одноразово і не повертаються. На протиположну внутрішній емісії, суми боргових ресурсів, отримані міською радою Києва від іноземних інвесторів та фінансових установ, на порядок вищі. Запозичення на зовнішніх ринках капіталу для більшості українських міст довго залишалися недосяжними, адже до 2011 року Бюджетний кодекс України дозволяв вихід на зовнішні ринки тільки муніципалітетам із населенням понад 800 тисяч жителів. Таких мегаполісів було 6 – Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Донецьк, Запоріжжя. Межа двічі переглядалася в бік зменшення – спочатку до 500, а потім і до 300 тисяч мешканців, а з 2015 року у відповідності до ст. 19 Бюджетного кодексу України зовнішні запозичення дозволені усім 184 містам обласного значення [8, с. 1-2]. Необхідно зазначити, що такі бюджетні критерії спричинили неоднозначний вплив на розвиток ринку. З одного боку, вони обмежили здатність вітчизняних міст одержувати відносно дешеві і довгі ресурси на зовнішніх ринках капіталу. З іншого боку, вони убезпечили більшість українських муніципалітетів від непомірного кредитного тягаря, адже за умов безпрецедентного падіння обмінного курсу гривні щодо долара США та євро спочатку у 2008 р., а потім у 2014–2015 рр. жодне місто не змогло би розрахуватися із іноземними кредиторами. Отже, Київська міська рада – єдиний муніципалітет, що упродовж 2003–2005 років зареєстрував 3 емісії облігаційних позик на суму 600 млн доларів США під 8-8,75% річних, які в повному обсязі були розміщені на зовнішніх ринках. Гроші позичалися для будівництва заводу з переробки сміття, розбудови шляхів, мостових переходів, нових ліній метро, каналізації, реконструкції культурних центрів, ліній швидкісного трамваю, міжнародного аеропорту Жуляни тощо. Крім того, 550 млн доларів США отримані Київською радою у вигляді кредитів на міжнародних ринках у 2007 та 2011 роках під 8,25-9,375% річних.

Таким чином, ринок місцевих запозичень в Україні фактично є ринком одного домінуючого

гравця, тому від обраної ним стратегії, тактики, анонсованої і фактично реалізованої боргової політики, а також його фінансової позиції залежить розвиток як власне ринку, так і перспективи інших позичальників.

Київ – одне із небагатьох міст, очільники якого окреслили та анонсували стратегічні орієнтири вітчизняної муніципальної боргової політики. Так, задекларованою стратегічною метою управління місцевим боргом є забезпечення фінансування бюджету міста Києва за рахунок місцевих внутрішніх та зовнішніх запозичень, мінімізація витрат на погашення та обслуговування місцевого боргу, забезпечення макроекономічної стабільності у коротко- та довгостроковому періодах. Відповідно, основними засадами управління місцевим боргом для Києва є оптимізація структури місцевого боргу; мінімізація витрат на обслуговування місцевого боргу; мінімізація ризиків, пов'язаних із боргом; сприяння розвитку внутрішнього ринку місцевих запозичень [9, с. 1]. На жаль, практичні аспекти формування та імплементації столичної боргової політики не такі райдужні.

Згідно з вимогами статті 18 Бюджетного Кодексу України [8, с. 2], щорічно рішенням сесії міської ради встановлюється граничний обсяг місцевого боргу, а також граничний обсяг надання місцевих гарантій. Одночасно загальний обсяг місцевого боргу та гарантованого Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста боргу (без урахування гарантійних зобов'язань, що виникають за кредитами (позиками) від міжнародних фінансових організацій) станом на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 200% (для міста Києва – 400%) середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку (без урахування обсягу місцевих запозичень та капітальних трансфертів (субвенцій) з інших бюджетів), визначеного прогнозом відповідного місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди. Таке обмеження покликане забезпечити фінансову стабільність територіально-адміністративної одиниці, гарантувати її керованість і прогнозованість. Упродовж бюджетного періоду обсяг місцевого боргу може тимчасово перевищувати граничний обсяг, зафіксований у рішенні ради про бюджет, але цей обсяг на кінець року має бути приведено у відповідність до рішення про місцевий бюджет. Місцевий борг Києва станом на 01.01.2015 р. становить 14088,75 млн грн [10, с. 2, 6] при його затвердженому граничному значенні 10031 млн грн (перевищення – у 1,4 рази) і має таку структуру:

- 300,0 млн дол. США (4731,0 млн грн) кредитор «Kiev Finance PLC» (Великобританія), ставка 9,375% річних, погашення у 2016 р.;
- 250,0 млн дол. США (3942,50 млн грн) кредитор Банк «Credit Suisse International» (Великобританія), ставка 8,0% річних, погашення – 2015 р.;
- 875,0 млн грн облігації внутрішньої місцевої позики (серії F), ставка 15,2% річних, погашення – 2015 р.;
- 1915,25 млн грн облігації внутрішньої місцевої позики (серії G), ставка 15,2% річних, погашення – 2015 р.;
- 2625,0 млн грн облігації внутрішньої місцевої позики (серії H), ставка 15,2% річних, погашення – 2016 р.

Крім того, загальна сума місцевих гарантій за кредитними договорами комунальних підприємств («Київпастрас», «Київавтодор», «Київметрополі-

тен» та КП «Група впровадження проекту з енергозбереження в адміністративних і громадських будівлях міста Києва») складає 2307,6 млн грн (120,0 млн євро) на 01 січня 2015 р. [9, с. 1]. Механізм дії місцевої гарантії наступний: комунальне підприємство отримує позику, на нього покладається відповідальність щодо реалізації інфраструктурного проекту, обслуговування заборгованості, повернення ресурсів, тому суми фактичних запозичень не обтяжують муніципальні баланси. Сума запозичення та витрат на його обслуговування переходить у сегмент муніципального боргу за гарантією лише у випадку неспроможності корпоративного позичальника здійснити розрахунки по позиці. Більшість вітчизняних муніципалітетів змушені переходити до використання інструменту надання місцевих гарантій в силу різних причин, зокрема, Київ – через високу закредитованість і гостру потребу у коштах для розвитку комунальної сфери, розбудови транспортної інфраструктури тощо. Узагальнена інформація щодо динаміки місцевого боргу Києва за період 2009–2015 років (рис. 1) свідчить про загрозу тенденцію його постійного зростання:

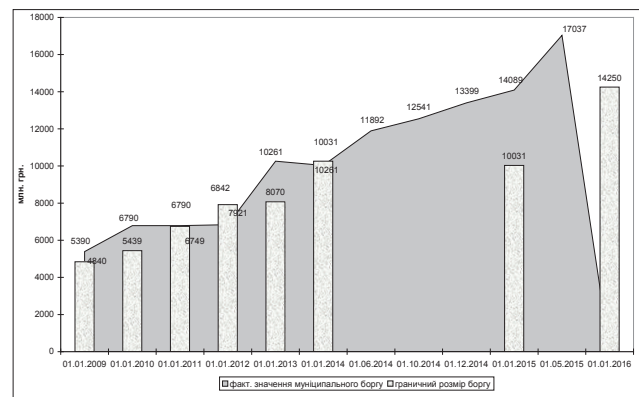


Рис. 1. Динаміка місцевого боргу Києва у 2009–2015 рр., млн грн

Джерело: складено автором на основі даних Київської міської державної адміністрації [9; 10]

Як видно з рисунка 1, Київська міська рада не приділяє належної уваги дотриманню граничних обсягів місцевого боргу упродовж 2009–2015 років, що є прямим порушенням вимог ст. 18 Бюджетного кодексу. Лише за станом на 01 січня 2012 і 2014 років фактичне значення місцевого боргу столиці не перевищує гранично допустимого рівня, у всіх інших періодах заборгованість є суттєво вищою. На нашу думку, це є наслідком нераціональної структури боргу (переважання валютних зобов'язань), відсутності дієвих заходів щодо управління боргом, що на фоні різкого зростання обмінного курсу у 2014–2015 рр. і забезпечило експоненціальне зростання боргу. Суттєво змінилася і структура боргу: упродовж 2014 р. частка зовнішніх позик (550 млн доларів США) зростає з 42,8 до 61,6% [11], за 4 місяці 2015 р. – до 68,2%.

Також спостерігаємо практику, коли фактичне значення заборгованості на початок року фіксується у рішенні Київської ради про бюджет в якості гранично допустимої його величини на кінець бюджетного періоду без будь-яких розрахунків чи обґрунтувань. Так, фактична сума боргу на початок 2013 р. – 10261,4 млн грн – визначена граничним рівнем боргу на кінець цього ж бюджетного періоду, сума боргу на 01 січня 2014 р. – 10031 млн грн – механічно

перенесена як граничний показник на 31.12.2014 р., борг 14089 млн грн на початок 2015 р. дещо збільшений до рівня 14250 млн грн і затверджений у якості гранично допустимого на кінець 2015 року. Таким чином, депутати Київради обрали пасивну тактику врегулювання обсягів боргу за рахунок відмови від наступних запозичень. Натомість стратегічно правильним виходом із такої ситуації є врегулювання структури боргу в напрямку скорочення зобов'язань у валюті: валюта позики має збігатися із валютою доходних джерел позичальника.

Починаючи з 2008 р., столиця неодноразово вдалася до законодавчо заборонених процедур рефінансування і реструктуризації нагромадженого місцевого боргу. Так, 200 млн доларів облігацій 2004 року випуску погашені у 2011 р. за рахунок нового зовнішнього кредиту у 300 млн дол. США; зовнішній кредит 2007 р. повернутий зарубіжним інвесторам за рахунок внутрішніх облігаційних запозичень 2012 р. Київрада вибудовує «фінансову піраміду» – здійснюються нові запозичення для обслуговування і повернення попередніх, внаслідок чого абсолютні суми боргів зростають. У такий спосіб «успішні міжнародні позики» 2003–2007 років перетворилися для столиці у непосильний борговий тягар, позбутися якого без втручання уряду вже не є можливим.

Ситуація продовжує ускладнюватися – у листопаді п. р. та липні 2016 р. для Києва наступають терміни погашення зовнішнього облігаційного випуску 2005 і кредиту 2011 року на загальну суму 550 млн доларів США або 11,6 млрд грн за чинним кусом НБУ. Всього у 2015 р. Києву треба погасити 6,7 млрд грн, або 31,7% затвердженого річного показника загальних бюджетних витратків столиці [10, с. 1-6]. Враховуючи, що кошти для повернення боргів у бюджеті прямо не передбачені, ймовірний дефолт. Прямим підтвердженням нашої думки слугує зниження рейтинговою агенцією Standard & Poor's 20 квітня 2015 р. довгострокового рейтинга Києва за зобов'язаннями в національній та іноземній валюті з «ССС-» до «СС» – переддефолтний стан. Для порівняння: у 2003 р. Київ мав рейтинг «В» з прогнозом «Стабільний».

У процесі дослідження закономірно постає питання про вартість використання боргових ресурсів для громади й оцінку інтегрального економічного ефекту запозичень. Тому визначення рівня ефективності муніципальної боргової політики треба проводити щонайменше у двох площинах: як з точки зору оцінки витратності процесу обслуговування наявного

місцевого боргу, так і щодо ефективності реалізації проектів, які безпосередньо профінансовані за рахунок позичених коштів. Для такого аналізу згрупуємо показники витратків за функцією «Обслуговування боргу» (сплата відсотків за запозиченнями м. Києва, сплата відсотків в обслуговування боргу загалом в Україні) у таблиці 1.

На обслуговування заборгованості із витратків загальноміського бюджету відволікаються значні кошти, які доцільно спрямовувати на освітні чи соціальні програми. Якщо у 2008 році місто Київ витратило на оплату відсотків по позиках 398,7 млн грн, або майже 2% загальних витратків бюджету, то вже у 2013 році обсяги таких витрат перевищили мільярд гривень і склали, відповідно, 1271,6 млн грн (табл. 1). За функцією «Обслуговування боргу» у 2014 р. касові витатки Києва ще зросли до 1312,2 млн грн, у тому числі витатки на сплату відсотків за внутрішніми борговими зобов'язаннями – 771,7 млн грн; за зовнішніми борговими зобов'язаннями – 540,5 млн грн, які перераховані іноземним інвесторам і вилучені із господарського обороту країни лише минулого року [11, с. 25].

Негативною є також тенденція постійного зростання частки витратків на обслуговування боргу у загальних витатках бюджету Києва – з 1,9% у 2008 році до 7,2% – у 2013 р. і 5,6% – упродовж 2014 р. На 2015 бюджетний рік прогнозний показник витрат за цією статтею витратків для міста Києва затверджений на рівні 1912,3 млн грн, що дорівнює, наприклад, двом річним бюджетам Тернополя. Безпрецедентно зростає і питома вага витрат на сплату відсотків по боргових зобов'язаннях Києва у 2015 р. – до 9,0% у загальних прогнозних витатках бюджету столиці. Якщо суми витратків на обслуговування боргів надалі зростатимуть такими темпами, то вже невдовзі муніципалітет Києва зможе змагатися у своїй неефективності із урядом, адже обслуговування державного боргу (платежі за ним) коштувало національному бюджету України 23,3% загального обсягу витратків у 2013 р. і вже 30,9% – у 2014 р. [12, с. 37]. У 2014 році обсяги витрат на обслуговування боргу (1,3 млрд грн) перевищують сумарні витрати мегаполісу на розвиток засобів масової інформації, фізкультури і спорту, будівництва (0,8 млрд грн) [11]. Київ впевнено крокує до звання муніципалітету – боржника.

Закономірно, що у структурі витрат всіх місцевих бюджетів на обслуговування боргового сегмента Київ також є абсолютним лідером серед інших

Таблиця 1

**Динаміка бюджетних витратків муніципалітету Києва та місцевих бюджетів України на обслуговування боргових зобов'язань за 2008–2015 рр., млн грн**

Період	Обслуговування боргів Києва				фактичні витатки всіх міст України на обслуговування боргів	Частка у загальному фонді витратків місцевих бюджетів України, %
	затверджений плановий показник витрат	фактичні витатки	Частка у загальних витатках бюджету Києва, %	Частка у витатках місцевих бюджетів України на обслугов. боргу, %		
2008	407,0	398,7	1,9	81,8	487,4	0,47
2009	789,5	632,8	3,5	85,7	738,4	0,68
2010	737,1	707,0	3,9	77,1	917,3	0,69
2011	774,7	632,4	3,9	60,8	1040,3	0,69
2012	790,3	761,7	3,2	61,1	1246,8	0,66
2013	1100,0	1271,6	7,2	85,1	1494,9	0,77
2014	1411,2	1312,2	5,6	89,6	1465,3	0,78
2015	1912,3	-	9,0	-	-	-

Джерело: складено автором на основі даних Київської міської державної адміністрації, проекту USAID [11; 12]

муниципалітетів – його частка упродовж 2008–2014 років не спадає нижче 60,8% усіх видатків, а у 2014 р. досягає пікового значення – 89,6% (табл. 1). За офіційними даними, обслуговування боргових зобов'язань за економічною класифікацією видатків бюджету коштувало усім муниципалітетам України у 2014 р. – 1465,3 млн грн [12, с. 65-67]. У порівнянні з 2008 роком загальні видатки на сплату відсотків по боргових зобов'язаннях зросли утричі. Натомість у структурі загального фонду видатків всіх місцевих бюджетів України це лише 0,78% у 2014 р. (табл. 1) – незначні суми для бюджетів місцевого самоврядування в масштабах країни.

Крім того, у 2014 р. Київ здійснював трансакційні видатки – на супроводження/оновлення кредитних рейтингів міста, присвоєння рейтингу випуску цінних паперів, витрати, пов'язані зі здійсненням внутрішнього запозичення, до бюджету м. Києва додатково до вищезазначених витрачено 1,29 млн грн коштів платників податків [11, с. 25]. Видатки на утримання КП «Група впровадження проекту з енергозбереження в адміністративних і громадських будівлях м. Києва» з бюджету за 2014 рік становлять 4,6 млн грн (у т.ч. для обслуговування боргу). Чи виправданими є місцеві запозичення для громад з економічної і соціальної точок зору, чи вартують реалізовані проекти мільярдних безповоротних виплат кредиторам з бюджетів? Найгірше у такій ситуації те, що проекти, які фінансувалися у тому числі за кошти запозичень, залишаються незавершеними упродовж десятиріч: Подільсько-Воскресенський мостовий перехід через Дніпро, побудова нових станцій метрополітену тощо (обсяг та ефективність таких витрат, на нашу думку, потребує окремого ґрунтовного дослідження).

На нашу думку, до критичної ситуації із муниципальними запозиченнями Києва призвели системні помилки в інвестиційному менеджменті та їх безпосередні наслідки. Навіть якщо б керівництво міста не виходило за межі законодавчих повноважень щодо муниципальних позик, прорахунки можна розділити на дві підгрупи: ті, що стосуються економічного менеджменту інвестиційних програм, і такі, що мають політичне забарвлення. На даний момент у Києві превалюють політичні чинники: аргументи престижу (особливо у періоди передвиборчої агітації, так звана «купівля голосів виборців»), нестача підтримки інвестпрограм населенням, відсутність ранжування проектів за їхньою пріоритетністю для громади. Як наслідок, інвестиційні пріоритети місцевої влади слабо корелюють із інтересами переважної більшості виборців. Інвестиції залучаються у проекти та соціальні послуги, щодо яких є низька потреба зі сторони громади. Рішення щодо запозичень носять яскраве політичне спрямування, використання інструменту місцевих запозичень провокують представники політичних еліт без належної підтримки громади. Населення навіть в умовах неодноразових спроб здійснення адмінреформи в Україні не має адекватного впливу на інвестиційну і боргову політику міських урядовців. Яскравим прикладом є проект побудови Подільсько-Воскресенського переходу, невідомий для Київщини з точки зору видатків і майбутніх доходів від нього. Аналогічно під гарантії Київщини комунальне підприємство «Київський метрополітен» залучило 40 млн євро для розбудови гілок та станцій метро. Водночас не здійснюються адекватні заходи щодо забезпечення прибутковості такого проекту, наприклад, до тарифу на перевезення пасажирів не включають

інвестиційної складової, тарифи не встановлюються на рівні економічно обґрунтованого рівня, адже це є дражливим питанням для політично значущих категорій виборців (пенсіонерів, пільговиків, студентів та ін.). Таким чином, інвестиційна та боргова політика найбагатшого муниципалітету України стає жертвою політичної корупції. Порушується базове економічне правило, за яким за реалізацію інфраструктурного проекту повинні платити вигодонабувачі за ним. Натомість вартість важливих об'єктів соціальної інфраструктури пропонується оплачувати з бюджету громади за рахунок всіх платників податків Києва і навіть держави (у випадках одержання цільового фінансування з держбюджету). На рівні уряду України приймаються компромісні політичні рішення допомогти «неуспішному» муниципалітету столиці, що породжує утриманські настрої, знижує рівень відповідальності чиновників КМДА за прийняті ними управлінські рішення.

Крім того, у практиці місцевих запозичень Києва політичні чинники органічно поєднуються з такими суто економічними недоліками, як: застосування тарифів і ставок нижче рівня окупності витрат по проекту, неякісна оцінка доходної і витратної частин кошторису проекту, що може спричинити як недофінансування проекту, так і надмірне кредитування в сукупності із зайвими витратами на обслуговування, сплату відсотків та інших трансакційних витрат. Наслідки вищеперерахованих економічних та політичних прорахунків критичні для муниципальної боргової політики: недостатність джерел фінансування програм або надмірні інвестиції із зайвими видатками, перевищення витрат на обслуговування боргу над фіскальними можливостями міста. Перманентно зростають і ризики фіскальних розривів, нагромадження боргів, зниження рівня базових соціальних та інших послуг муниципалітетів.

Висновки. Проведений моніторинг сектора муниципальних запозичень Київщини дозволяє зробити такі висновки. Столичний муниципалітет є домінуючим гравцем на вітчизняному ринку субнаціональних позик. Левова частка боргу столиці емітована у вільноконвертованій валюті, внаслідок чого в умовах фінансової нестабільності і різких коливань валютного курсу виникають значні курсові ризики. Відсутність заходів з практичної реалізації анонсованої боргової політики Києва призвела також до надмірної концентрації його зовнішніх боргів у сумах і часі – основні терміни погашення запозичень у 11,6 млрд грн припадають на 2015–2016 роки. Суми місцевого боргу із врахуванням наданих гарантій на початок травня 2015 р. перевищують 19 млрд грн, з яких 6,7 млрд грн треба погасити до кінця поточного року. Безпрецедентно зростає і частка витрат на сплату відсотків по боргових зобов'язаннях Києва у 2015 р. – до 9,0% у загальних прогнозованих видатках бюджету столиці. Боргова політика Києва на сучасному етапі зводиться до таких неефективних, навіть безперспективних заходів, як реструктуризація та рефінансування наявних боргів. Залишається невизначеною ефективність реалізації масштабних інфраструктурних проектів, що фінансуються столицею за рахунок місцевого боргу.

Отже, ситуація із місцевим боргом Києва критична (переддефолтний рейтинг за версією агенції Standard & Poor's), що потребуватиме від уряду і міської ради нестандартних дій, домовленостей із кредиторами щодо реструктуризації тощо. Стратегічними напрямками у сфері ефективної боргової політики столиці повинні стати: невідкладна зміна тарифної політики

на послуги метрополітену – досягнення рівня безбитковості в осяжній перспективі із урахуванням включення інвестиційної складової; розширення доходної бази бюджету столиці за рахунок повноцінного обліку земельних ресурсів, нерухомого майна та справляння відповідних податків; припинення практики систематичного поповнення статутних фондів комунальних підприємств з міського бюджету замість орієнтації на ефективне управління власністю; дослідження ефективності інфраструктурних проєктів, які реалізуються за рахунок коштів громад, у тому числі місцевих позик, і прийняття принципового рішення про доцільність таких залучень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Циммерман Х. Муниципальные финансы : учебник / Хорст Циммерман. – Х. – М. : Дело и сервис, 2003. – 352 с.
2. Fiscal Federalism in Theory and Practice / T. Ter-Minassian, editor. – Washington : International Monetary Fund, 1997. – 683 p.
3. Dafflon B., Beer-Toth K. Managing local public debt in transition countries: An issue of self-control / B. Dafflon // Financial Accountability & Management. – 2009. – № 25(3). – P. 305-314.
4. Bercu A., Onofrei M. (2006), Managing Local Public Debt in the Countries in Transition: An Issue of Fiscal Capacity or Something Else? The Romanian Case, Paper prepared for the 14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe (NISPAcee, Ljubljana, May 11-13).
5. Dvorakova P. (2006), State Regulation of the Municipal Public Debt in the Czech Republic, Paper prepared for the 14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe (NISPAcee, Ljubljana, May 11-13).
6. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст] : монографія / А.І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2005. – 371 с.
7. Реєстр місцевих запозичень та місцевих гарантій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=68447](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=68447).
8. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Інформаційна довідка щодо місцевого та гарантованого територіальною громадою м. Києва боргу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kievcity.gov.ua/news/18821.html>.
10. Річна інформація муніципалітету Києва – емітента облігацій місцевих позик за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kievcity.gov.ua/news/23129.html>.
11. Звіт про виконання бюджету м. Києва за 2014 рік та пояснювальна записка до нього. Довідка про виконання бюджету міста Києва за 2007–2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kievcity.gov.ua/news/22910.html>.
12. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 80 с.
13. What Lies Beneath: The Statistical Definition of Public Sector Debt / R. Dippelsman, C. Dziobek. – Washington : International Monetary Fund, 2012. – 21 p.

## СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

**Бенько І.Д.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг  
Тернопільського національного економічного університету***Сисюк С.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг  
Тернопільського національного економічного університету*

### ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

У статті розглянуто особливості організації обліку фінансового забезпечення закладів освіти. Сучасне бачення проблем і перспектив діяльності освітніх навчальних закладів дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Сформульовано висновки за темою дослідження, і узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення закладів освіти.

**Ключові слова:** послуги, фінансове забезпечення, доходи, видатки, заклади освіти.

#### **Бенько И. Д., Сисюк С.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье рассмотрены особенности организации учета финансового обеспечения учреждений образования. Современное видение проблем и перспектив деятельности образовательных учебных заведений дает возможность рационально организовывать их деятельность. Сформулированы выводы по теме исследования, и обобщены предложения по повышению эффективности финансового обеспечения учреждений образования.

**Ключевые слова:** услуги, финансовое обеспечение, доходы, расходы, учебные заведения.

#### **Benko I. D., Sysyuk S.V. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINANCIAL SUPPORT OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS**

The features of the organization of accounting financial support of educational institutions. Modern vision of the problems and prospects of educational institutions allows rationally organize their activities. Formulated conclusions on research and summarizes proposals for improving the efficiency of financial institutions providing education.

**Keywords:** services, financial security, income, expenses, educational institutions.

**Постановка проблеми.** Фінансові ресурси бюджетних установ обмежені, фінансування їх діяльності відбувається за рахунок бюджетних коштів, таким чином, для ефективної діяльності бюджетних установ необхідним є визначення вартості ресурсів, потрібних для їх нормального функціонування. Також потрібно оцінювати можливі джерела покриття видатків для забезпечення діяльності бюджетних установ.

Визначення терміну «фінансові ресурси» та напрямки їх використання викликає багато розбіжностей серед вчених. Вони займалися дослідженням елементів фінансових ресурсів в цілому, не визначаючи їх специфіку для бюджетних установ. Тому розгляд теоретичних аспектів формування фінансового забезпечення бюджетних установ є своєчасним та актуальним.

Для того, щоб дати чітке формулювання терміну «фінансові ресурси» доцільно охарактеризувати поняття «ресурси». Слово «ресурси» походить від французького *resource*, що трактується як допоміжний засіб, іншими словами – це щось таке, що може бути використане з певного джерела (кошти, запаси, тощо) на визначені заходи. Економічна категорія «ресурси» має ряд основних особливостей, які безпосередньо визначають потребу в ресурсах у процесі суспільного виробництва та створення споживчої вартості. Слід зазначити, що структура ресурсів постійно змінюється і залежить від розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, а також використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення (ресурси із

матеріально-уречевленої форми переходять у вартісну або фінансову).

Враховуючи специфічність даної категорії, при характеристиці поняття фінансових ресурсів необхідно вивчити основні критерії, яким вони мають відповідати, тобто джерело походження фінансових ресурсів, форма їх прояву та цільове призначення фінансових ресурсів.

Суть та значення фінансового забезпечення кожної установи характеризується структурою його формування, а також напрямками використання, які тісно пов'язані між собою. Без структури використання фінансового забезпечення неможливо отримати повної інформації про його зміст і склад. Фінансове забезпечення проводиться відповідно до потреб бюджетної установи. Фінансові ресурси бюджетної установи формуються на основі доходів та видатків, вони є самостійними об'єктами обліку, вивчаються і розглядаються у взаємозв'язку, виходячи з того, що зв'язок між ними має причинно-наслідковий характер.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення проблем управління фінансовим забезпеченням ґрунтується на теоретичних засадах, які розробили такі вітчизняні вчені, як П. Атамас, Д. Бекерська, Г. Бех, Ф. Бутинець, О. Василик, Л. Воронова, Р. Джога, М. Зварич, О. Кириленко, Л. Костирко, Н. Кучерявенко, О. Орлюк, Л. Панкевич, Н. Пришва, Л. Савченко, Б. Хомічак, Н. Хорунжак та ін. Сучасні погляди щодо функціонування державного фінансового забезпечення сформулювалися під впливом багатьох економічних шкіл [3, с. 12].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Більшість вчених стосовно питань фінансового забезпечення бюджетних установ акцентують свою увагу на теоретичних і практичних положеннях щодо обліку, аналізу і контролю фінансового забезпечення, і недостатньо уваги приділяється проблемам їх сутності і визнання. Однак ці питання набувають особливої актуальності з огляду на поширення ринкових відносин у бюджетній сфері України та реформування вітчизняної облікової системи. Проте на сьогоднішній день необхідно знаходити нові підходи до формування фінансового забезпечення бюджетних установ, тому що їх постійна обмеженість потребує подальшого науково-практичного дослідження. Разом з тим узагальнення досліджень у цьому напрямку наводить на думку, що установи повинні направити свої зусилля на досягнення міжнародних стандартів економічної діяльності.

**Метою** даного дослідження виступає розробка системи пропозицій по вдосконаленню організації обліку формування та використання фінансового забезпечення бюджетних установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Залучення закладів освіти до сфери ринкових відносин привело до активного розширення напрямів підприємницької діяльності в даному секторі економіки, що зумовило підвищення вимог до системи обліку як інформаційної бази управління. Вказані зміни стали наслідком традиційного «недофінансування» з бюджету, внаслідок якого щороку бюджетні установи вимушені обраховувати планові показники діяльності, враховуючи лише мінімальні граничні норми забезпечення, однак фактично отримували тільки частину надходжень від запланованих мінімальних норм. Заклади освіти знаходять альтернативні джерела надходжень у вигляді надання платних послуг, що дає можливість забезпечити покриття дефіциту фінансового забезпечення. Доходи, які отримані внаслідок проведення такої діяльності, становлять значну частку доходів закладів освіти. В такій ситуації актуальним є питання формування економічної інформації про обсяги доходів і витрат за видами діяльності, а також собівартість платних послуг та науково-дослідних робіт.

Недостатнє фінансове забезпечення дошкільних навчальних закладів призвело до старіння матеріально-технічної бази. У більшості дошкільних закладів вкрай низький рівень забезпечення необхідними методичними і дидактичними матеріалами, ігровим обладнанням, наповненість чи оновлення якого здійснюється в основному за кошти батьків або за участі самих педагогів. Сучасні інформаційні технології в дошкільній освіті використовуються повільно. В багатьох дошкільних навчальних закладах немає комп'ютерів або немає можливості підключитись до мережі Інтернет.

В дошкільних навчальних закладах щороку виникає все більша проблема щодо кадрових питань. У штатних розписах департаментів освіти відсутні посади спеціалістів та методистів з питань дошкільної освіти. Обов'язки зазначених працівників виконують інші спеціалісти чи методисти без фахової дошкільної освіти. Статус працівників дошкільної освіти, їх соціальне забезпечення, рівень заробітної плати потребують докорінних змін.

Зменшуються фінансові нормативи на утримання однієї дитини, які передбачають видатки на харчування, медичний догляд, навчання, фізичний розвиток і зміцнення здоров'я. Усі ці компоненти відіграють важливу роль у забезпеченні різнобічного

розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її нахилів та здібностей, культурних потреб; формування у дитини дошкільного віку моральних норм, набуття нею життєвого соціального досвіду.

Дошкільні заклади мають обмежені можливості і права щодо управління фінансовими ресурсами, вони зорієнтовані лише на систему нормативів, які доводять органи управління системою освіти, і позбавлені економічних стимулів щодо покращення результатів діяльності та підвищення якості навчання та виховання дітей [1, с. 157].

Результатом діяльності закладів освіти є специфічні економічні блага, які отримали назву «освітні послуги». Враховуючи це, можна зазначити, що освітні послуги розглядаються як здійснення різноманітної (педагогічної, виховної, наукової) діяльності працівниками сфери освіти для задоволення освітніх потреб окремих людей та всього суспільства. Завершальним етапом процесу навчання стає розвиток людини як особистості і як професійного працівника.

Освітні послуги мають свої особливості, які слід враховувати: висока вартість; відносна тривалість надання; залежність від результатів навчання, місця майбутньої діяльності та життєвих обставин людини; неможливість передачі та перепродажу; необхідність ліцензування; конкурсний характер; відносно молодий вік споживачів.

Слід визнати, що сам термін «освітня послуга» не отримав однозначного тлумачення. Незважаючи на значну кількість публікацій на цю тему, досі не вироблено загальноприйнятих уявлень про сутність освітньої послуги, розуміння якої вкрай необхідне для формування громадських відносин та впливу на них у системі освіти.

На фоні динамічного розвитку ринку послуг освіти в Україні існує потреба в знаходженні оптимального співвідношення між його ринковою та неринковою складовими, збереженні безкоштовності тих чи інших видів послуг і їх загальнодоступності для конкретних категорій населення, створенні механізмів прямого й опосередкованого впливу держави, спроможних збалансувати ці складові й мобільно реагувати на зміни соціально-економічної ситуації в Україні та світі.

Актуальним залишається питання про запровадження постійного моніторингу стану ринку освітніх послуг, створення ефективної системи діагностики їх якості. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень вбачається вивчення зарубіжного досвіду та можливостей використання в Україні практики сертифікації як дієвого механізму діагностування професійної компетенції випускника.

Однією з причин економічних втрат держави є зростання дисбалансу між обсягами підготовки фахівців і потребами ринку праці. В зв'язку з існуванням тривалого часового проміжку між вступом на навчання і випуском узгодити дані параметри можна шляхом застосування апробованих методик прогнозування, програмування та планування, що дозволить визначити перспективну потребу в тих чи інших спеціалістах, слугуватиме основою для формування державного замовлення на підготовку кадрів, а також профорієнтаційної діяльності.

Будь-яке з поставлених завдань неможливо вирішити без бухгалтерського обліку, системного аналізу та контролю фінансового забезпечення закладів освіти.

Отже, на сучасному етапі реформування обліку необхідно змінити та удосконалити методологічні під-



ходи визначення і визнання доходів і витрат у відповідності до міжнародної практики обліку [2, с. 15].

Основні завдання, які вирішуються в процесі надходження, наявності, розміщення і використання фінансових ресурсів загального і спеціального фондів бюджетної установи, це:

- оцінка виконання кошторисних призначень;
- оцінка виконання плану за основними показниками кожного виду надходжень загального і спеціального фондів;
- розрахунок впливу факторів за основними результативними показниками;
- вироблення заходів щодо усунення виявлених в процесі аналізу недоліків;
- вишукування джерел утворення і ефективного використання коштів за загальним і спеціальним фондами, максимізація доходів бюджетної установи;
- побудова ефективного механізму управління бюджетною установою;
- використання бюджетною установою ринкових механізмів залучення фінансових коштів.

Контроль за фінансовими ресурсами бюджетної установи доцільно починати з аналізу кошторису, правильності його формування та внесення змін в процесі виконання. З аналізу кошторису можна визначити фінансові порушення щодо формування та використання фінансових ресурсів. Необхідно зазначити, що проблема пошуку нових підходів до формування кошторисів бюджетних установ та обмеженості фінансових ресурсів потребує подальшого науково-практичного дослідження. Зокрема, Н. Хорунжак обґрунтовує необхідність проведення внутрішнього контролю за витратами бюджетних установ на надання послуг, вказує на етапи його проведення та інформаційне забезпечення [9, с. 216].

Розглянувши існуючу систему фінансового контролю, вважаємо, що найголовніше та найвідповідальніше місце в усьому контрольному процесі нині займає саме внутрішній контроль, оскільки від системності та безперервності його здійснення повністю залежать результати й наслідки контролю за цільовим та раціональним використанням коштів, які виділяються державою для утримання закладів освіти, з боку різних державних органів. Проте тільки поєднання зовнішнього, відомчого та внутрішньогосподарського контролю може забезпечити дотримання фінансової дисципліни всіма навчальними закладами і сприяти ефективному використанню коштів загального та спеціального фондів бюджету.

Перевірка дотримання законодавства при складанні кошторису є одним з найважливіших контрольних заходів. Особливу увагу при аналізі кошторису необхідно зосередити на коштах спеціального фонду. В процесі проведення контролю саме в питанні формування дохідної і видаткової частин кошторису спеціального фонду розкривається велика кількість порушень нормативно-правових актів.

**Висновки з даного дослідження.** Вдосконалення формування кошторису доходів (загального і спеціального фондів) призведе до змін у фінансовому забезпеченні та надасть можливість бюджетній установі на власний розсуд використовувати частину фінансових ресурсів, які знаходяться у її розпорядженні, здійснювати першочергові бюджетні видатки, що унеможливить касові розриви у процесі виконання бюджету.

Можливими напрямками подальшого розвитку обліку, крім автоматизованої обробки інформації, є розробка на галузевому рівні методичних рекомендацій з обліку платних послуг, що визначаються

як доходи. Важливою складовою фінансового забезпечення установи є збільшення кількості та розширення спектру послуг на платній основі, встановленні справедливої ціни, яка б задовольняла споживача та відповідала завданню самоокупності та самофінансування установи [8, с. 20].

Бюджетне фінансування здійснюється в обмежених розмірах, тому виникає потреба в залученні додаткових ресурсів. Для забезпечення зростання доходів установи пропонуємо розвивати багатоканальне її фінансування шляхом розширення додаткових послуг. Зміни у фінансовому забезпеченні дозволяють отримати бюджетним установам можливість:

- на власний розсуд використовувати частину фінансових ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні. Так, бюджетні установи отримали право здавати в оренду іншим підприємствам і організаціям будівлі та споруди, транспортні засоби, інші матеріальні цінності;
- надавати великий спектр послуг на платній основі;
- встановлювати ціни на послуги таким чином, щоб вони відповідали завданню самоокупності та самофінансування.

На наш погляд, потребують спеціального дослідження проблеми правового, кадрового забезпечення державної політики у сфері освіти, вивчення досвіду зарубіжних країн щодо вирішення цих проблем і можливості застосування його в Україні.

Необхідно надати право бюджетній установі розміщувати тимчасово вільні бюджетні кошти в установах комерційних банків, що буде вагомим джерелом додаткових фінансових ресурсів.

Бухгалтерський облік повинен забезпечити контроль за ефективним і раціональним використанням фінансових ресурсів, тому необхідно впроваджувати дієві системи управління ними, більш широко впроваджувати АРМ бухгалтера з обліку фінансових ресурсів.

На нашу думку, для вирішення завдань, які стоять перед бюджетними установами, необхідно надати право органам Державного казначейства України на місцях використовувати різноманітні інструменти управління бюджетними коштами, залучати вільні залишки загального і спеціального фондів бюджетів, стимулювати діяльність бюджетних установ у ефективному використанні фінансових ресурсів. Також доцільно чітко визначити та розподілити функції між учасниками бюджетного процесу. Для підвищення ефективності контролю за витратами фінансових ресурсів слід чітко регламентувати функції, права і відповідальність органів контролю, організувати дієвий контроль за дотриманням вимог законодавчих і нормативних актів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кладницька Т.А. Основні напрямки реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у бюджетній сфері / Т.А. Кладницька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 156–159.
2. Клименко О.М. Облік та аналіз фінансового забезпечення бюджетних установ / О.М. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/ard/2006/06komzco.zip>.
3. Костирко Л.А. Фінансова діяльність бюджетних установ : [навч. посіб.] / Л.А. Костирко. – Луганськ : Ноулідж, 2011. – 323 с.
4. Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова програми економічних реформ / Л. Литвиненко // Казна України. – 2011. – № 3. – С. 16–18.

5. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / М.Г. Михайлов. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 384 с.
6. Огаренко В.М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: [монографія] / В.М. Огаренко. – К.: НАДУ, 2005. – 326 с.
7. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н.Сушко // Казна України. – 2009. – № 3. – С. 25–28.
8. Хмілевська О. Повноваження бюджетних установ при зарахуванні та обліку власних надходжень / О. Хмілевська // Казна. – 2013. – № 4. – С.18–20.
9. Хорунжак Н.М. Модель системи внутрішнього контролю витрат бюджетних установ на надання послуг / Н.М. Хорунжак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон: ХДУ. – 2014. – Вип. 9-1. – Ч. 3. – С. 213–217.
10. Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / [Ю.С. Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А.Супіменко]. – Житомир: Рута, 2012. – 608 с.

УДК 657.21:006.015.5

**Бондар Т.Л.**

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті проаналізовано підходи до класифікації витрат на забезпечення якості продукції у наукових публікаціях. Визначена структура класифікаційних ознак, які доцільно застосувати до витрат для інформаційного забезпечення системи управління якістю. Запропоноване групування та характеристика витрат на забезпечення якості продукції у розрізі бізнес-процесу «виробництво» на лікєро-горілчаному підприємстві.

**Ключові слова:** витрати на забезпечення якості, класифікація витрат, система управління якістю, бізнес-процес, лікєро-горілчане підприємство.

### **Бондарь Т.Л. КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ**

В статье проанализированы подходы к классификации затрат на обеспечение качества продукции в научных публикациях. Определены классификационные признаки, которые целесообразно применить к расходам для информационного обеспечения системы управления качеством на ликероводочном предприятии. Осуществлена характеристика затрат на обеспечение качества продукции в разрезе бизнес-процесса «производство» на ликероводочном предприятии.

**Ключевые слова:** затраты на обеспечение качества, классификация затрат, система управления качеством, бизнес-процесс, ликероводочные предприятия.

### **Bondar T.L. CLASSIFICATION OF COSTS TO ENSURE PRODUCT QUALITY**

This paper analyzes approaches to the classification of costs to ensure product quality. Defined classification criteria that are appropriate to apply to the costs to provide information for the quality management system for distillery plant. Implemented characteristics the cost of providing quality products in the context of the business process «production» for a liquor company.

**Keywords:** costs of quality assurance, classification of costs, quality management system, business process, liquor company.

**Постановка проблеми.** Підприємства, які вийшли на споживчий ринок, намагаються втриматись та зайняти лідируючі позиції. Досягти успіху на ринку підприємствам-виробникам можливо шляхом безперервного задоволення потреб споживачів. Головним способом отримання позитивних оцінок продукції від споживачів є безперервне забезпечення та поліпшення якості продукції. Виготовлення продукції належної якості змушує виробників лікєро-горілчаної продукції здійснювати заходи та нести відповідні витрати на її забезпечення впродовж всього життєвого циклу. Як зазначає Ю.Й. Тавер, однією з трьох ключових стратегічних цілей управління якістю виробничої діяльності є оптимізація витрат на забезпечення необхідної якості продукції (товару) [11].

Виготовлення лікєро-горілчаної продукції складається із бізнес-процесів, кожен з яких повинен бути ефективним (здійснюватись за оптимального витрачання виробничих ресурсів, мінімальних витрат, максимальної дохідності, прибутковості виробництва й належної якості). Тому, правильна побудова й організації обліку витрат на забезпечення якості дозволить підприємству ефективно використовувати свої ресурси для виготовлення якісної продукції.

Ефективність організації обліку витрат на забезпечення якості в першу чергу залежить від їх пра-

вильного розподілу за визначеними класифікаційними ознаками. Розподіл витрат на забезпечення якості з урахуванням їх призначення по бізнес-процесам дозволить провести розгорнутий аналіз витрат на якість і визначити ефективність рішень керівництва підприємства у даній сфері. Це надасть можливість визначити стратегічні, тактичні та оперативні цілі, направлені на безперервне поліпшення якості продукції, підвищення рентабельності виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання класифікації, планування та оптимізації витрат на якість, на думку Т.Н. Харламової, Б.І. Герасімова та Н.В. Злобіної [14], є економічно необхідним, так як його рішення є ключовим в управлінні якістю продукції на підприємстві. Даному аспекту з точки зору управління приділили увагу Є.М. Карлік, Д.С. Деміденко, В.М. Шкловський [1], Ф.Б. Кросбі [3], Г.П. Коц [2], В.В. Левкулич [4], Ю.Й. Тавер [10; 11]. Разом з тим його розглядають з метою обліку З.Ю. Хамдамов [13], В.М. Пархоменко [6] і аналізу В.Е. Серьогін, О.Б. Герасімова [7]. Галузеву орієнтацію досліджує машинобудівна, швейна та інші галузі промисловості.

Найбільше заслуговують на увагу роботи Ю.Й. Тавера, який розглядав проблеми виникнення та класифікації витрат на якість за стадіями життє-

вого циклу продукції, В.В. Левкулича, який розглядає сутність витрат, пов'язаних із забезпеченням та покращенням якості продукції та звертає увагу на механізм формування цих витрат впродовж життєвого циклу продукції (на швейних підприємствах) та В.М. Пархоменко, який створив ієрархічну модель класифікації витрат на забезпечення якості продукції.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проведений аналіз результатів досліджень та публікацій зарубіжних і вітчизняних вчених на вказану тему показав, що на сучасному рівні розвитку інформаційної системи управління якістю єдиної точки зору на класифікацію витрат на забезпечення якості продукції за призначенням не існує. Незважаючи на вагомий результат, запропоновані класифікації витрат на забезпечення якості продукції не в повній мірі враховують вимоги до побудови системи управління якістю.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз підходить до класифікації витрат на забезпечення якості за призначенням і бізнес-процесами та їх удосконалення відповідно до міжнародних стандартів управління якістю на прикладі лікеро-горілчаного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо підходи до розподілу витрат на забезпечення якості, які, на нашу думку, повинні визначити вибір системи ознак до класифікації витрат на забезпечення якості продукції на підприємстві лікеро-горілчаної галузі.

Наприклад, Є.М. Карлік, Д.С. Деміденко, В.М. Шкловський [1] виділяють дві групи витрат, а саме:

1. Витрати на виробництво продукції необхідної (плануємої) якості.
2. Витрати на створення продукції підвищеної (нової) якості.

Першу групу запропонованої науковцями класифікації витрат на забезпечення якості продукції складають витрати в процесі виробництва, обігу, використання. Тобто можна стверджувати, що до даної групи включають витрати на якість, які виникли під час основних бізнес-процесів на підприємстві. Другу групу класифікації витрат на підвищення якості складають витрати на розробку і проектування нового виду продукції та на підготовку її виробництва. Тобто в основу даної класифікації покладено зв'язок з динамікою рівня якості продукції.

Однак, як стверджують окремі науковці [5; 7; 8], вищенаведена класифікація не знайшла свого практичного застосування, так як «не вписувалась в існуючу систему обліку».

Слід зазначити, що витрати на виробництво продукції певної якості (1 групи) фактично пов'язані з основними бізнес-процесами, а витрати на створення нової якості – бізнес-процесу розробки і впровадження. Отже, організація обліку за бізнес-процесами дозволить поділити витрати на групи, запропоновані Є.М. Карліком, Д.С. Деміденком, В.М. Шкловським, і надати необхідну інформацію керівникам цих процесів для підвищення ефективності контролю за виготовленням продукції належної якості.

Інший погляд на класифікацію витрат на забезпечення якості продукції у З.Ю. Хамдамова [13]. Він визначив такі чотири групи витрат:

1. Організаційно-управлінські витрати на забезпечення якості продукції.
2. Витрати на запобігання браку продукції.
3. Витрати на контроль, випробування і оцінку якості продукції.

4. Втрати від браку продукції.

До організаційно-управлінських витрат на забезпечення якості продукції З.Ю. Хамдамов відніс витрати на розробку, впровадження й удосконалення системи управління якістю продукції; витрати на її функціонування та витрати на створення і обслуговування інформаційної системи управління якістю продукції. На нашу думку, такі витрати виходять за рамки основних бізнес-процесів і відносяться до витрат на управління.

До другої групи витрат на запобігання браку включені витрати, які на практиці виникають під час бізнес-процесів «постачання» та «виробництво». Отримання інформації про такі витрати впливає на заходи, спрямовані на запобігання чи усунення дефектів продукції при її виготовленні.

Щодо витрат третьої групи, необхідно відмітити, що, наприклад, на лікеро-горілчаних підприємствах вони виникають під час процесу «контроль якості готової продукції» і включають витрати, спрямовані на перевірку якості напівфабрикату та готової продукції лабораторією підприємства та зовнішніми організаціями (метрологічними службами). Відповідно, класифікація та облік таких витрат повинні бути розділеними за об'єктами та суб'єктами контролю.

Четверту групу складають втрати від браку, які, на нашу думку, було б доречно розділити на внутрішні та зовнішні втрати. Внутрішні витрати виникають під час бізнес-процесів «виробництво», «контроль якості готової продукції», «збут», а зовнішні – під час збуту та споживання продукції. Потрібно уточнити структуру витрат від браку продукції, що в подальшому допоможе в розподілі витрат за бізнес-процесами з метою обліку.

Представляє інтерес класифікація, запропонована В.В. Левкулич [4], яка поєднала два підходи, а саме:

1. Формування витрат на якість *на основі функціонального ланцюга*, коли відповідні витрати пов'язують з діяльністю окремих функціональних підсистем підприємства, які беруть участь у процесі забезпечення якості продукції. Тобто витрати такого роду пов'язані з процесом виробництва продукції, з технологічними етапами. На лікеро-горілчаному підприємстві такі витрати виникають на етапі підготовки сировини (бізнес-процес «постачання») і всіх наступних етапах до передачі готової продукції на склад (бізнес-процеси «виробництво», «контроль якості готової продукції», «збут»).

2. Формування витрат на якість *на основі ієрархічної структури* підприємства: передбачає урахування не тільки витрат, які виникають в ході технологічних процесів, а й витрат, які пов'язані з управлінням такими процесами. Тобто такі витрати формуються на бізнес-процесах підприємства, де відбувається забезпечення якості продукції.

Г.П. Коц фактично розвинув дану класифікацію. Він розділив витрати першої групи на основні та супутні [2]. *Функціонально-основні витрати на якість продукції* включають витрати на здійснення виробничої діяльності з підтримки і поліпшення досягнутої якості продукції і витрати (збитки), що виникають як наслідок невідповідності якості продукції встановленим вимогам (втрати від невіривного браку). Виникнення таких витрат пов'язано з технологічними етапами – основним бізнес-процесом на лікеро-горілчаному підприємстві. У складі витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесом «виробництво» потрібно виділяти втрати від браку. *Функціонально-супутні витрати на якість продукції* – це витрати, що виникають як наслідок

док здійснення виробничої діяльності та є додатковими (супутніми) до функціонально-основних витрат на якість продукції. До цієї групи включаються витрати на переробку продукції незадовільної якості та зовнішні втрати від невідповідності продукції.

Аналізуючи класифікацію витрат Г.П. Коца, необхідно зауважити, що функціонально-основні та функціонально-супутні витрати не включають витрати, пов'язані з попередженням виникнення дефектів продукції. На нашу думку, із-за відсутності інформації про витрати, пов'язані із профілактичними заходами, класифікація, запропонована Г.П. Коцем, не в повному обсязі задовольняє інформаційні потреби управлінського персоналу щодо витрат на забезпечення якості продукції.

Л.Е. Скрипко пропонує поділити витрати на якість на дві групи, таким чином:

1. *Витрати на відповідність*: витрати виробника на забезпечення та покращення якості продукції; витрати споживача на підтримку якості продукції в процесі споживання та зберігання.

2. *Витрати невідповідності*: збитки, які виникли в процесі виробництва продукції; понесені втрати, зумовлені дефектами, що з'явилися у споживача [9].

Класифікація Л.Е. Скрипко подібна до класифікації витрат на забезпечення якості продукції у стандарті BS 6143: і має однакову структуру витрат другої групи. Щодо першої групи, на нашу думку, відсутність у ній окремого пункту «витрат на оцінку якості» є важливим недоліком, адже, наприклад, на лікєро-горілчаному підприємстві витрати на оцінку якості виникають під час бізнес-процесів виробництва та контролю якості готової продукції. Тому відсутність інформації про витрати на оцінку якості не дозволить підрахувати вартість цих процесів.

Слід звернути увагу на пропозиції Ю.Й. Тавера щодо класифікації витрат на забезпечення якості [10]. Зокрема, за періодичністю вчений розподіляє витрати на одноразові, поточні та додаткові. До одноразових включає витрати, пов'язані з придбанням випробувального обладнання, проектної та технологічної документації, ліцензій тощо. Поточні витрати визначає як такі, що необхідні для забезпечення встановлених вимог до якості виконуваних процесів виготовлення продукції. За рахунок поточних витрат може відбуватись поступове покращення якості шляхом зниження рівня дефектності продукції. Це можливе завдяки постійному підвищенню кваліфікації персоналу, підвищенню якості ресурсів, підвищенню надійності обладнання, покращенню контролю якості. Додаткові витрати – це інвестиції, які здійснюються, щоб швидко і корінним чином покращити технологію бізнес-процесів та інші фактори, від яких залежить якість продукції. Виділення останньої групи, на нашу думку, є некоректним. Такі витрати фактично можна віднести до одноразових. Додаткові і одноразові мають спільні риси, мету та однаково невизначену періодичність.

Ю.Й. Тавер також пропонує здійснювати класифікацію витрат на забезпечення якості продукції за стадіями життєвого циклу продукції. Перевагою такого підходу є можливість визначення не тільки загальної суми витрат виробничого циклу, але й по кожній стадії окремо. Наприклад, вчений виділяє такі етапи життєвого циклу продукції, як: маркетинг, розробка і проектування, виробництво і поставки, використання. Виникнення витрат на якість на даних етапах він пов'язує з витратами на персонал, виробничу інфраструктуру, використані ресурси й управління.

Заслужовує на увагу є ієрархічна модель класифікації витрат на якість, яку запропонував В.М. Пархоменко [6].

На першому рівні класифікації здійснено групування витрат за видами продукції, робіт, послуг. Вчений вважає таку ознаку ключовою для цілей управління, оскільки вона дозволяє визначити рентабельність того чи іншого продукту (послуги, роботи). Дана інформація необхідна управлінському персоналу для проведення аналізу щодо доцільності подальшого випуску певних видів продукції. Якщо рівень витрат на якість не покривається за рахунок отриманих доходів від реалізації даного виду продукції, то необхідно переглянути витрати на забезпечення якості саме на цей вид продукції або ж взагалі припинити його випуск. Застосування такої ознаки, на нашу думку, також має бути основою визначення собівартості якості виробів на лікєро-горілчанних підприємствах.

Розподіл витрат на другому (за стадіями життєвого циклу продукції) та третьому (за місцями виникнення витрат та центрами відповідальності) рівнях допоможе в організації обліку витрат на забезпечення якості для їх обліку, аналізу та контролю за стадіями життєвого циклу продукції та мотивації осіб, відповідальних за створення якісної продукції.

Лише на четвертому рівні класифікації В.М. Пархоменко розподіляє витрати за призначенням: витрати на оцінку, забезпечення та покращення якості продукції. Така структура витрат не відповідає одному з ключових принципів управління якістю – безперервному поліпшенню якості, визначеному у ISO 9000:2001. Тобто покращення якості продукції повинно відбуватись впродовж всього життєвого циклу продукції. Тому, на нашу думку, на цьому рівні було б доречно розділити витрати на такі групи: витрати на попередження дефектів, витрати на оцінку якості, витрати на внутрішні та зовнішні дефекти. Це забезпечило б оцінку та контроль ефективності заходів з забезпечення якості продукції.

П'ятий рівень класифікації витрат на якість (за періодичністю) В.М. Пархоменко характеризує розподілом витрат на одноразові та систематичні (подібний підхід застосовує Ю.Й. Тавер). На нашу думку, до наведених видів витрат слід додати ще й періодичні витрати. До останньої групи витрат, наприклад, на лікєро-горілчаному підприємстві відносяться витрати на перевірку лабораторного обладнання, витрати на підвищення кваліфікації працівників, які мають періодичний характер. Використання такої класифікації було б доречно застосовувати в управлінському обліку на підприємстві.

На шостому рівні вчений рекомендує розподіляти витрати на ті, які *включаються до собівартості продукції* (вартість матеріалів для перевірки сировини, продукції в процесі виробництва, трудові затрати та ін.), і ті, які *відшкодовуються за рахунок прибутку* (витрати на розширене відтворення факторів виробництва (інвестиційні витрати включно з оплатою відсотків за кредит), штрафні санкції, витрати соціального характеру для матеріального заохочення працівників підприємства, на підготовку та освоєння нової продукції серійного й масового виробництва та ін.).

На наш погляд, запропонований В.М. Пархоменком розподіл витрат на якість на шостому рівні не відповідає ПСБО 16 «Витрати», адже там відсутні витрати, які компенсуються за рахунок прибутку. Також необхідно відмітити, що відповідно до чинного законодавства витрати не компенсуються за рахунок прибутку, а зменшують фінансовий результат (прибуток).

Незважаючи на намагання інтегрувати основні знаки класифікації витрат на якість, ієрархічна модель В.М. Пархоменка не передбачає групування витрат за бізнес-процесами. Як зазначалось, саме таке групування має бути основою для класифікації витрат на забезпечення якості продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO серії 9000. Отже, запропонована В.М. Пархоменко моделі класифікації витрат, в цілому, не відповідає принципам побудови системи управління якістю на підприємстві.

Крім того, в міжнародних стандартах ISO серії 9000 за основу взято два види витрат: витрати на відповідність та витрати внаслідок невідповідності. Під витратами на відповідність розуміють витрати, необхідні для задоволення усіх виявлених і потенційних потреб замовників (споживачів) за відсутності недоліків (відмов) у наявному процесі. Ці витрати можна назвати продуктивними, оскільки до їх складу входять усі витрати, пов'язані з виконанням функцій забезпечення, поліпшення і управління якістю процесу. Витратами на відповідність можна вважати витрати на попереджувальні заходи й витрати на оцінку якості лікєро-горілчаної продукції, а також базові витрати на процес. Останні включають витрати, які відображають вартісну величину факторів виробництва. Витрати внаслідок невідповідності – це витрати, яких зазнало підприємство через недоліки у існуючому процесі. Їх можна визнати непродуктивними витратами, проте не варто ототожнювати лише з втратами від неналежного рівня якості процесів або продукції. Це можуть бути надлишкові витрати людської праці, матеріалів або устаткування, що виникають внаслідок нераціональної організації певного процесу. Наприклад, на лікєро-горілчаному підприємстві виникнення таких витрат може виникати в результаті неналежної перевірки якості сировини і матеріалів під час бізнес-процесу постачання. Як наслідок, виникають додаткові витрати на фільтрацію напівфабрикату.

Отже, призначення витрат на забезпечення якості продукції є головним критерієм їх розподілу, адже для управління якістю продукції в першу чергу потрібна інформація про їх розмір за цільовим призначенням. Тому, на нашу думку, в основу

вищенаведених підходів до класифікації витрат на забезпечення якості продукції необхідно покласти їх групування за призначенням. Спробуємо узагальнити погляди на дану класифікацію витрат (табл. 1).

Проведений аналіз наукових публікацій, нормативних документів та діяльності із забезпечення якості продукції на лікєро-горілчаних підприємствах дозволив виділити класифікаційні ознаки, які доцільно застосувати до відповідних витрат для інформаційного забезпечення системи управління якістю на лікєро-горілчаному підприємстві, а саме:

1. За об'єктом обліку – витрати бізнес-процесів (у тому числі за технологічними етапами в межах бізнес-процесу «виробництво»).
2. За цільовим призначенням – витрати на попередження дефектів, на оцінку якості, на внутрішні та зовнішні дефекти.
3. За відношенням до об'єкта – прямі та непрямі витрати.
4. За відношенням до обсягу виробництва – постійні та змінні витрати.
5. За періодичністю – одноразові, поточні та періодичні витрати.
6. За джерелом фінансування – витрати, що включаються та не включаються до собівартості реалізованої продукції.

Наведений перелік класифікаційних ознак повинен застосовуватись комплексно для характеристики витрат на забезпечення якості продукції (табл. 2).

Дослідження витрат за бізнес-процесом «виробництво» показало, що: витрати на попередження дефектів та оцінку якості продукції можуть бути як постійними, так і змінними. Таку класифікацію потрібно визначати для кожного підприємства окремо з врахуванням специфіки його виробничої діяльності і вимог внутрішніх користувачів інформації.

Також необхідно відмітити, що всі витрати на забезпечення якості продукції, які виникають під час бізнес-процесу «виробництво», включаються до виробничої собівартості продукції.

Наведена класифікація дозволяє ідентифікувати та контролювати витрати на забезпечення якості продукції на лікєро-горілчаному підприємстві, що допоможе в організації їх обліку.

Таблиця 1

**Підходи до класифікації витрат на забезпечення якості продукції за призначенням у науковій літературі**

Автори	Види витрат на забезпечення якості			
Е.М. Карлік, Д.С. Деміденко, В.М. Шкловський	– витрати на виробництво продукції необхідної (плануємої) якості – витрати на створення продукції підвищеної (нової) якості			-
З.Ю. Хамдамов	витрати на запобігання браку	організаційно-управлінські витрати на забезпечення якості	витрати на контроль, випробування і оцінку якості	втрати від браку продукції
В.В. Левкулич	– витрати на якість на основі функціонального ланцюга – витрати на якість на основі ієрархічної структури			
Г.П. Коц	– функціонально-основні витрати на якість продукції – функціонально-супутні витрати на якість продукції			
В.М. Пархоменко	витрати на забезпечення якості		витрати на оцінку	витрати на покращення якості
ISO 9000	– виробничі – невиробничі			-
Ф. Кросбі	витрати на відповідність або конформні витрати			неконформні витрати
С.К. Фомічов	капіталовкладення			втрати
Т.Н. Харламов, Н.В. Злобіна	витрати профілактичного характеру			витрати помилок – внутрішні – зовнішні – витрати альтернативних можливостей

Розроблено автором на основі [3; 12; 14]

Таблиця 2

**Характеристика витрат на забезпечення якості продукції на лікєро-горілчаному підприємстві  
(прямі витрати в межах бізнес-процесу «виробництво»)**

№ п/п	Вид витрат	Характеристика витрат
<i>Етап «підготовка», операція «Підготовка води»</i>		
1.	Витрати на фільтраційні засоби	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості
2.	Витрати на перевірку якості води санітарною епідеміологічною станцією	витрати на попередження, постійні, поточні, включаються до собівартості
3.	Додаткові витрати на фільтрацію води	витрати на внутрішні дефекти, змінні, періодичні, включаються до собівартості
<i>Етап «підготовка», операція «Повірка вимірювальних приладів»</i>		
4.	Витрати на повірку вимірювальних приладів	витрати на попередження, постійні, поточні, включаються до собівартості
5.	Витрати на ремонт вимірювальних приладів	витрати на внутрішні дефекти, змінні, періодичні, включаються до собівартості
<i>Етап «Приготування водно-спиртової суміші», операція «Змішування спирту з водою»</i>		
6.	Витрати на матеріали для перевірки міцності і осаду суміші лабораторією	витрати на оцінку якості, змінні, поточні, включаються до собівартості
7.	Витрати на додаткову фільтрацію суміші	витрати на внутрішні дефекти, змінні, періодичні, включаються до собівартості
<i>Етап «Приготування водно-спиртової суміші», операція «Приготування купажу»</i>		
8.	Витрати на фільтрацію цукрового сиропу	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості
9.	Витрати на перевірку вмісту токсичних елементів та ін.	витрати на оцінку якості, змінні, поточні, включаються до собівартості
10.	Витрати на виправлення браку	витрати на внутрішні дефекти, змінні, поточні, включаються до собівартості
<i>Етап «Відстоювання», операція «Відстоювання»</i>		
11.	Витрати на перевірку помутніння напівфабрикату	витрати на оцінку якості, змінні, поточні, включаються до собівартості
<i>Етап «Фільтрування», операція «Фільтрування активованим вугіллям»</i>		
12.	Витрати на фільтрацію купажу активованим вугіллям	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості
13.	Витрати на фільтрацію купажу кварцовим піском	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості
<i>Етап «Перевірка якості готової продукції», операція «Перевірка якості продукції»</i>		
14.	Витрати на перевірку якості готової продукції	витрати на оцінку, змінні, поточні, включаються до собівартості
<i>Етап «Розлив продукції», операція «Розлив і закупорка»</i>		
15.	Витрати на миючі засоби пляшок	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості
16.	Витрати на перевірку якості закупорювання пляшок	витрати на попередження, змінні, поточні, включаються до собівартості

**Висновки з даного дослідження.** Застосування процесного підходу до класифікації витрат відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000 щодо побудови системи управління якістю на підприємстві;

Класифікація витрат на забезпечення якості продукції (зокрема, на підприємствах лікєро-горілчаної галузі) за бізнес-процесами повинна стати основою для визначення їх цільового призначення, залежності від обсягу виробництва, періодичності виникнення. Це створить умови для задоволення інформаційних вимог користувачів і визначить методику бухгалтерського обліку витрат на забезпечення якості.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Карлик Е.М., Демиденко Д.С., Шкловський В.М. Затраты на повышение качества продукции на машиностроительных предприятиях / [Е.М. Карлик, Д.С. Демиденко, В.М. Шкловский]. – Л. : ЛДНТП, 1979. – 28 с.
- Коц Г.П. Управление витратами на забезпечення якості промислової продукції : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.02 «Підприємство, менеджмент і маркетинг» / Г.П. Коц. – Харків, 2001. – 15 с.
- Кросби Ф.Б. Качество и Я. / Ф. Б. Кросби ; пер. с англ. А.В. Денисова. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 263 с.
- Левкулич В.В. Формування витрат, пов'язаних з забезпеченням та покращенням якості продукції на швейних підприємствах / В.В. Левкулич // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : зб. наук. праць Луцького нац. тех. ун-ту. – Луцьк, 2012. – Вип. 9(33). – Ч. 2. – С. 258–265.
- Малова І.В. Классификация затрат на качество. Ретроспективный анализ и современные тенденции / И.В. Малова // Управление качеством. – 2011. – № 8. – С. 58–69.
- Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції: дис. д.е.н. : спец. 08.00.09 / В.М. Пархоменко. – Житомир, 2011. – 640 с.
- Серегин В.Э. Экономический анализ процедур управления затратами на качество продукции промышленного предприятия : [монография] / В.Э. Серегин, Е.Б. Герасимова ; под. науч. ред. д.э.н., проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 80 с.
- Скрипко Л. Принципы планирования и учета затрат на качество / Л. Скрипко, К. Рахлин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.iso.staratel.com/ISO9000/Article/docs/sk/alp571\\_9.htm](http://www.iso.staratel.com/ISO9000/Article/docs/sk/alp571_9.htm).
- Скрипко Л. Состав затрат на обеспечение качества / Л. Скрипко, К. Рахлин // Стандарты и качество. – 1998. – № 8. – С. 51–54.
- Тавер Е.И. Затраты на качество / Е.И. Тавер // Инженер и промышленник сегодня. – 2013. – № 4(4). – С. 40–44.
- Тавер Е.И. Качество как объект управления / Е.И. Тавер. // Методы

- менеджмента качества. – 2012. – № 12. – С. 12–19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ria-stk.ru/mmq.
12. Фомічов С.К., Старостіна А.А., Скрябіна Н.І. Основи управління якістю : [навч. посіб.] / [С.К. Фомічов, А.А. Старостіна, Н.І. Скрябіна] ; 2-е вид., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 192 с.
13. Хамдамов З.Ю. Совершенствование учета и анализа качества продукции на примере предприятий и объединений машиностроения : автореф. дис. ... к.е.н. / З.Ю. Хамдамов. – М. : МГУ, 1983 – 19 с.
14. Харламова Т.Н. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт : [монография] / [Т.Н. Харламова, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина] ; под науч. ред. д.э.н., проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. ос. техн. ун-та, 2006. – 108 с.

УДК 657.6:004.4:681.415

**Бондаренко О.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та аудиту  
Національного лісотехнічного університету України*

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АУДИТОРСЬКИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Розглянуто питання аналізу якості програмного забезпечення, досліджено модель для проведення мультикритеріального оцінювання програмних продуктів методом аналізу ієрархій відповідно до стандарту якості ISO 9126, відповідно встановлений діапазон допустимих значень параметрів альтернатив за критеріями. Проведений порівняльний аналіз альтернативи методом стандартів за допомогою спеціальної шкали, що дозволило дослідити врахування впливу критеріїв аудиторського програмного забезпечення. Обґрунтовано вплив моделі експертної системи на здійснення вибору автоматизованої інформаційної системи аудиту, що дало можливість за заданими критеріями визначити, яка автоматизована інформаційна система аудиторських досліджень є ефективною.

**Ключові слова:** аудит, програмне забезпечення, оцінка ефективності, інформаційні технології, аудиторська перевірка, модель, метод ієрархій, експертні системи.

### **Бондаренко О.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АУДИТОРСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

Рассмотрены вопросы анализа качества программного обеспечения, исследована модель для проведения мультикритериального оценивания программных продуктов методом анализа иерархий согласно стандарту качества ISO 9126, соответственно установлен диапазон допустимых значений параметров альтернатив по критериям. Проведен сравнительный анализ альтернативы методом стандартов с помощью специальной шкалы, что позволило исследовать учет влияния критериев аудиторского программного обеспечения. Обосновано влияние модели экспертной системы на осуществление выбора автоматизированной информационной системы аудита, что дало возможность по заданным критериям определить, какая автоматизированная информационная система аудиторских исследований является эффективной.

**Ключевые слова:** аудит, программное обеспечение, оценка эффективности, информационные технологии, аудиторская проверка, модель, метод иерархий, экспертные системы.

### **Bondarenko O.V. EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF INFORMATION TECHNOLOGY IN AUDIT RESEARCH**

Questions of quality analysis software, the model for conducting multi-criteria evaluation of software products by the method of analysis of hierarchies according to the quality standard ISO 9126, respectively, the range of admissible values of the parameters of the alternatives on the criteria. Compared alternative method standards with a special scale that allowed to investigate the effect of audit criteria software. Based on the impact model of an expert system for the selection of an automated information system audit, which allowed for the specified criteria to determine which of the automated information system audit research is effective.

**Keywords:** audit, software, performance evaluation, information technology, audit, model method hierarchy process, expert systems.

**Постановка проблеми.** Інтенсивний розвиток електронно-обчислювальної техніки та технологій значно впливає на ефективність аудиту та вдосконалення його методів. Комп'ютерна обробка даних забезпечує автоматизоване збирання та обробку інформації, необхідної для оптимізації управління в різних сферах діяльності суб'єктів економічних відносин.

Вдосконалення аудиторської роботи відповідно до вимог ринку певним чином залежить від комп'ютеризації облікових та аналітичних систем, автоматизованого подання документів та їх збереження. Найбільш ефективним шляхом вирішення проблеми якісного управління підприємства є чітка, своєчасна та достовірна методика перевірки кожного об'єкта бухгалтерського обліку за допомогою аудиторських досліджень.

Таким чином, оцінка ефективності комп'ютерних систем веде до вирішення проблеми вибору відповідних програмних технологій аудиту, що підтверджує

актуальність нашого дослідження. Для оптимального функціонування системи аудиту необхідно дотримання балансу між компонентами системи (обчислювальна техніка, програмне забезпечення персонал та інформація), їх функціональними можливостями та якістю.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивченню ефективності комп'ютеризації аудиторських перевірок присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених і фахівців, зокрема таких, як: Н.В. Бойко, М.М. Бенько С.В. Івахненко, С.Ф. Лазаревої, В.І. Подольського, С.П. Суворової, Н.В. Парушина, Є.В. Галкіна, Л.О. Терещенко, Б.В. Кудрицького, Г.В. Федорова та інших. Проте питання оцінки ефективності інформаційних технологій під час аудиторських досліджень та формулювання основних вимог щодо автоматизації аудиту на основі вітчизняних та міжнародних стандартів все ще потребують вивчення.

У науковій літературі висвітлюється важливість аналізу програмного забезпечення системи управління. Зокрема, про це вказується у працях А.В. Андрейчикова, А.М. Берези, С.В. Бухаріна, А.Г. Гагаріна, В.К. Галіцина, А.В. Дятчеренко, О.А. Зоріної, В.В. Конобєєвських, А.В. Іванченка, А.В. Мельникова, А.Ф. Рогачева І.А. Філіпенко, Т. Сааті, але аналіз програмного забезпечення аудиту авторами не досліджуються. Це зумовлює актуальність нашого дослідження, тому основна увага буде приділена аналізу якості програмного забезпечення з метою вибору оптимальної інформаційної системи аудиту використовуючи методи ієрархій та експертних систем.

Зокрема, Н.В. Бойко досліджує проблеми аудиту в Україні в контексті автоматизації аудиторських перевірок [4], М.М. Бенько – можливості здійснення фінансового аудиту у середовищі інформаційних технологій [5], В.К. Галіцин проводить моніторинг та аудит інформаційних технологій в системі управління організації [8], А.В. Дегтяренко досліджує перешкоди на шляху розповсюдження комп'ютерного аудиту в Україні [9, с. 25], О.А. Зоріна виділяє проблеми та перспективи розвитку автоматизації аудиту в Україні [10, с. 30], С.В. Івахненков досліджує інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту [11; 12], С.Ф. Лазарева визначає методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій [14, с. 125], В.І. Подольський, Л.О. Терещенко, Г.В. Федоров – основи використання інформаційних технологій в аудиті [15; 16; 18].

**Постановка завдання.** На основі вищезазначеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вирішенні проблеми аналізу й оцінки ефективності інформаційних технологій в аудиті, відповідно буде звернено увагу на питання вибору програмних засобів для проведення аудиторських перевірок. Основна мета вибору програмних продуктів – забезпечення збору інформації та обробки зібраної інформації для прийняття ефективних рішень. При виборі будь-яких альтернатив завжди слід прагнути прорахувати ефективність кожного рішення або, у разі утруднень в її розрахунку, визначити збитковість. Враховуючи цей аспект, обираємо шлях до пошуку оптимальних програмних засобів за співвідношенням витрати – віддача. Доцільно розглянути питання аналізу якості програмного забезпечення аудиту, дослідити модель для проведення мультикритеріального оцінювання програмних продуктів методом аналізу ієрархій відповідно до стандарту якості ISO 9126, встановити діапазони допустимих значень параметрів альтернатив за усіма критеріями; порівняти альтернативи методом стандартів за допомогою спеціальної шкали, що дозволить дослідити врахування впливу критеріїв аудиторського програмного забезпечення. Також детально розглянемо вплив моделі експертної системи на здійснення вибору автоматизованої інформаційної системи аудиту, що дасть можливість за заданими критеріями визначити, яка автоматизована інформаційна система аудиторських досліджень є оптимальною.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінка ефективності програмного продукту аудиту є одним із процесів у життєвому циклі розроблення програмного забезпечення та може бути оцінена за внутрішніми ознаками (статичні характеристики коду програмних модулів) і за зовнішніми ознаками.

Якісна складова організаційних процесів (якість будь-якого із процесів життєвого циклу, визначе-

них в ISO/IEC 12207) удосконалює програмний продукт та робить внесок у підвищення ефективності роботи [20].

Відповідно до стандарту ISO 9126 «Інформаційна технологія. Оцінка програмного продукту», модель внутрішніх і зовнішніх характеристик якості програмних засобів складається з шести груп базових показників, кожна з яких деталізована декількома нормативними субхарактеристиками [21]:

- функціональність (функціональна відповідність, точність, відповідність, безпека, відповідність стандартам);
- надійність (закінченість, відносність, відповідність стандартам);
- ефективність (швидкодія, використання ресурсів, відповідність стандартам);
- технічна підтримка (аналізованість, мінливість, стабільність, відповідність стандартам);
- переносимість (адаптованість, інсталюваність, співіснування, відповідність стандартам).

Додатково визначається коло користувачів програмного забезпечення, яке поділене на розробників, службу технічної підтримки, покупців і кінцевих користувачів аудиторських технологій.

Метод аналізу ієрархій визначає декомпозицію проблеми на простіші складники та обробку суджень особи, яка приймає рішення [1, с. 15].

У результаті досліджень визначається відносна значущість досліджуваних альтернатив відносно усіх критеріїв, що знаходяться в ієрархії. Відносна значущість виражається численних у вигляді векторних пріоритетів. Таким чином, отримані значення векторів є оцінками у шкалі стосунків і відповідають так званим жорстким оцінкам. Доцільно виділити низку модифікацій, які визначаються характером зв'язків між критеріями і альтернативами розташованими на самому нижньому рівні ієрархії; методом порівняння альтернатив.

За характером зв'язків між критеріями та альтернативами визначається два типи ієрархій. До першого типу належать такі ієрархії, у яких кожен критерій, що має зв'язок з альтернативами, пов'язаний з усіма альтернативами, які розглядаються (тип ієрархій з однаковим числом і функціональним складом альтернатив по критеріям). До другого типу ієрархій належать такі, у яких кожен критерій, що

Таблиця 1  
Шкала значимості відносної важливості елементів ієрархії при оцінці ефективності комп'ютерних систем аудиту

Ступінь значимості	Визначення	Пояснення
1	Однакова значимість	Дві дії роблять однаковий внесок у досягнення поставлених цілей
3	Деяка перевага однієї дії над іншою	Логічні роздуми про недостатність переваги однієї із дій
5	Істотна різниця	Надійні інформаційні данні про перевагу певної дії
7	Дуже сильна різниця в значимості	Рішення на користь однієї дії
9	Абсолютна значимість	Висока ступінь переконливості свідчень
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між двома судженнями	Необхідність компромісного рішення



має зв'язок з альтернативами, пов'язаний не з усіма даними альтернативами (тип ієрархій з різним числом і функціональним складом альтернатив по критеріям) [17, с. 117].

Є три методи порівняння альтернатив: метод попарного порівняння; метод порівняння альтернатив відносно стандартів; порівняння альтернатив методом «копіювання» [7, с. 44].

Побудова ієрархії розпочинається з окреслення проблеми дослідження. Далі будується власне ієрархія, що включає мету, розташовану в її вершині, проміжні рівні (наприклад критерії) та альтернативи, що формують самий нижній ієрархічний рівень. Для встановлення відносної важливості елементів ієрархії використовуються шкала значимості (Таблиця 1).

Ця шкала дозволяє ставити у відповідність ступеня переваги одного порівнюваного об'єкта перед іншим.

Рішення задачі аналізу якості програмного забезпечення обліково-аналітичних систем може бути проведено на ієрархії (рис. 1)

Критерії деталізовані відповідно до моделі якості за стандартом ISO 9126. Залежно від цілей дослідження кількість рівнів критеріїв може варіюватися. Альтернативами є порівнювані програмні продукти аудиту. В цілому можна зробити таку оцінку методу аналізу ієрархій у контексті аналізу і прогнозування якості програмного забезпечення аудиту, виділивши позитивні моменти [21]:

- метод аналізу ієрархій є ефективним засобом рішення завдань оцінки та порівняння альтернатив, коли інформація за різними критеріями може носити якісний та кількісний характер;
- використання цього методу дозволить використати розроблені у стандартах якості програмного забезпечення ієрархічні моделі якості;
- метод дозволяє використати декілька експертів як для оцінки альтернатив за одними і тими ж критеріями (для отримання консервативніших усереднених оцінок), так і для паралельної оцінки по різних критеріям (для прискорення оцінки за рахунок паралельному розподілу обробки).

Використання методів стандартів при порівнянні альтернатив за критеріями робить можливим зіставлення результатів різних досліджень якості програмного забезпечення (за наявності загальноприйнятих стандартів на класи програмного забезпечення).

Рішення задачі аналізу та прогнозування якості програмного забезпечення аудиту вимагає обліку десятків, сотень, а іноді і тисяч параметрів систем, і значне відхилення від норми по будь-якому параметру може зробити істотний вплив на якість усієї системи (у першу чергу маються на увазі негативні впливи). Застосування в такій ситуації допускає значні труднощі: при великій кількості критеріїв їх вага відносно фокусу ієрархії досить мала.

Для програмного забезпечення аудиту прикладами подібних оцінок можуть бути:

- вимоги до апаратного забезпечення – як відомо, ціни на найбільш продуктивне устаткування не прямо пропорційні його технічним характеристикам;

- складність і нестандартність інтерфейсу (перехід на нове програмне забезпечення обліково-аналітичних систем вимагає перенавчання, тривалість якого значною мірою залежить від продуманості та звичності інтерфейсу);

- вимоги до знань і умінь користувачів (якщо для роботи з програмою потрібно фахівця (спеціаліста) у багатьох галузях знань, окрім прямого призначення програмного забезпечення аудиторів, зміст великого штату та узгодження його роботи потребує додаткових витрат).

Для вирішення цього завдання можна використати такі підходи:

- встановлення діапазонів допустимих значень параметрів альтернатив за усіма критеріями;
- порівняння альтернатив методом стандартів за допомогою спеціальної шкали, що дозволяє врахувати вплив критеріїв [2, с. 14].

Перший підхід не вирішує поставленої задачі, але дозволяє до етапу порівняння альтернатив виключити альтернативи, оцінка яких буде неадекватною. Така фільтрація допустима тільки у разі дійсно неприпустимих або абсурдних значень параметрів, що не підлягають чисельному порівнянню за фізичними, економічними, моральними або іншими причинами. Такий підхід може використовуватися спеціалістами як корисний практичний прийом для отримання обґрунтованих результатів.

Другий спосіб припускає розробку такої шкали стандартів, в якій оцінка альтернативи «нормально» за яким-небудь критерієм має значення порядку 1. Кількість критеріїв, які мають значення оцінки «погано» близько до одиниці (при оцінюванні по ієрархії «втраги»). Для того щоб оцінки альтернативи мали вплив на вагу альтернативи відносно фокусу ієрархії, необхідно не нормувати оцінки альтернатив за критеріями і не знаходити вектори пріоритетів, а використати абсолютні значення та нормувати оцінки відносно фокусу ієрархії (використовувати при цьому шкалу стандартів, будувати за різними принципами для різних груп критеріїв). Тоді, при згортанні безліч векторів, пріоритетів альтернатив за критеріями відносно фокусу ієрархії альтернативи з «критичним» значенням параметрів отримують значення більшої питомої ваги.

Реалізація другого способу припускає модифікацію класичного методу аналізу ієрархій, у результаті якого алгоритм аналізу альтернатив виглядає таким чином:

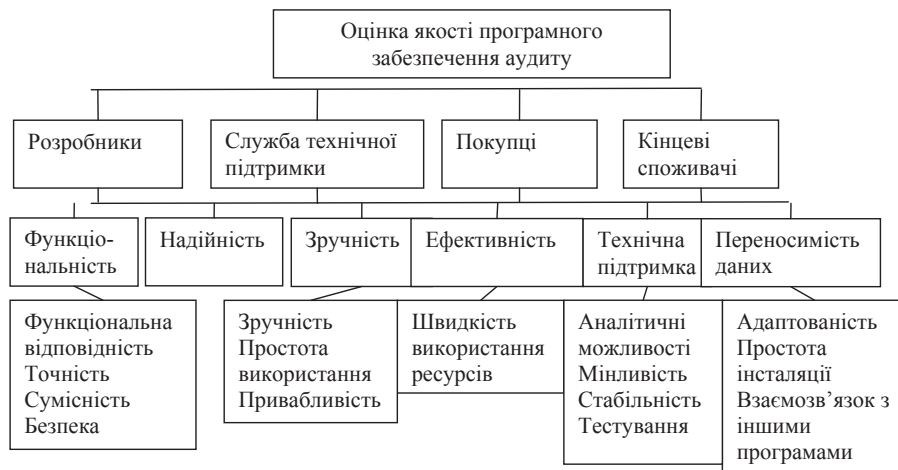


Рис. 1. Ієрархія оцінки якості програмного забезпечення аудиту

– будується ієрархія критеріїв якості альтернатив (з довільною кількістю рівнів критеріїв і зв'язків);

– одним з методів (парних порівнянь, стандартів, копіювання) порівнюються критерії, і в результаті кожен критерій отримує оцінку (питому вагу) відносно фокусу ієрархії;

– відносно кожного критерію нижнього рівня методом стандартів робиться порівняння альтернатив (для кожного критерію має бути визначений характер залежності корисності оцінюваного за цим критерієм властивості альтернативи від значення вимірного параметра альтернативи, що відповідає цьому критерію), і вектори пріоритетів альтернатив відносно критеріїв заповнюються значеннями стандартів і не нормалізуються (таким чином, сума оцінок альтернатив за будь-яким критерію може бути як менше, так і більше одиниці);

– результуючий вектор пріоритетів альтернатив відносно фокусу ієрархії обчислюється звичайним способом за формулою [6].

Метод аналізу ієрархії являється ефективним засобом рішення завдань оцінки та порівняння альтернатив, коли інформація за різними критеріями може носити якісний і кількісний характер, дозволяючи використовувати розроблені в стандартах якості програмного забезпечення ієрархічні моделі якості. Метод дозволяє використати декілька експертів як для оцінки альтернатив за одними і тими ж критеріями, так і для паралельної оцінки за різними критеріями.

Експертні системи є набором програм або програмним забезпеченням, яке виконує функції експерта при вирішенні задач в області його компетенції. Експертні системи – це прогресуючий напрям у галузі штучного інтелекту [3, с. 27]. Причина підвищеної зацікавленості до експертних систем у можливості їх застосування для рішення завдань з різноманітних областей людської діяльності. Спроби створення експертних систем проводилися практично на всіх наукових напрямках. Вибір програмного забезпечення для автоматизації аудиторських процесів завдання не просте.

Вибір аудиторської системи здійснюється у декілька етапів: підготовчий; аналіз об'єкту і системи управління; здійснення вибору автоматизованої інформаційної системи вибір організації, що займається впровадженням; реалізація та налаштування автоматизованої інформаційної системи; навчання користувачів; тестове випробування автоматизованої інформаційної системи [19, с. 21].

Варто детально розглянути етап «здійснення вибору автоматизованої інформаційної системи» і модель експертної системи, що дозволяє за заданими критеріями визначити, яка з автоматизована інформаційна система підходить аудиторській фірмі. Критеріями при виборі автоматизованої інформаційної системи, як правило, є [7, с. 223; 13, с. 193]:

Таблиця 2

Класифікаційні ознаки критеріїв вибору програмного продукту аудиту

№	Ознака	Опис
1	Опис КІСА	Критерії, за допомогою яких здійснюється оцінка безпосередньо самій КІСА
1.1	Структура	Критерії оцінки структури КІСА
1.2	Функціонал	Критерії оцінки функціональних можливостей КІСА
1.3	Принципи	Критерії оцінки принципів побудови КІСА
1.4	Технічні вимоги	Критерії оцінки технічних вимог функціонування КІСА
1.5	Архітектура	Критерії оцінки особливостей архітектури, закладеної при створенні КІСА
1.6	Вартість	Критерії оцінки вартісних параметрів КІСА
1.7	Інтеграція	Критерії оцінки внутрішньої і зовнішньої інтеграції КІСА
1.8	Бізнес-логіка	Критерії оцінки реалізації бізнес-логіки, закладеної в КІСА
1.9	Елементи КІСА	Критерії оцінки елементів КІСА
2	Опис фірми-розробника та її партнерів	Критерії оцінки фірми-розробника КІСА і фірм-партнерів по просуванню і впровадженню даної КІСА
2.1	Технології	Критерії оцінки технологій, підходів, методів, які застосовуються фірмами в процесі впровадження КІСА
2.2	Досвід	Критерії оцінки досвіду успішних і невдалих проектів фірм
2.3	Фахівці	Критерії оцінки кваліфікаційного рівня фахівців фірм
3	Принциповість	Відношення критеріїв вибору КІСА до відповідних етапів вибору КІСА
3.1	Принципові	Критерії, які мають бути оцінені в першу чергу і, які визначають основні принципи вибіраною КІСА
3.2	Не принципові	Критерії, які не є сильно принциповими при виборі КІСА
4	По мірі деталізації	На скільки критерій конкретно описує досліджуваний об'єкт
4.1	Загальні	Критерії, що описують об'єкт дослідження в загальному вигляді
4.2	Конкретні	Критерії, що конкретно описують об'єкт дослідження
5	По складності оцінки	Доступність і достовірність інформації для самостійної оцінки
5.1	Складний	Можливість самостійного отримання повної і достовірної інформації за цим критерієм дуже мала
5.2	Середній складності	Можливе самостійне отримання повної і достовірної інформації
5.3	Легкий	Можливе самостійне отримання повної і достовірної інформації. Інформація в загальнодоступних джерелах
6	За типом значення	Залежно від типу значення критерію : можливість кількісного виміру значення, або якісний показник
6.1	Кількісний	Критерії, значення яких можуть бути визначені у вигляді конкретних числових показників
6.2	Якісний	Критерії, значення яких не можуть бути визначені у вигляді конкретних числових показників

1. Сукупна вартість володіння. Сума витрати на купівлю та впровадження системи є одним з найважливіших критеріїв.

2. Функціональна повнота.

3. Масштабованість. Можливість при необхідності придбати або активувати додаткові модулі, які не потрібні на початкових етапах проекту по автоматизації, та масштабність по потужності, тобто здібності системи нормально функціонувати й оперативну реагувати на дії користувача при збільшенні кількості користувачів, кількості оброблюваних документів, зростанні обсягу існуючих даних.

4. Технологічність. Такі показники, як інтегрованість (використання усіма модулями однієї бази даних, одноразове введення даних), інтегрованість (можливість автоматичного, напівавтоматичного та ручного обміну даними з існуючими додатками), відкритість системи (можливість модифікації функціональності за допомогою вбудованих або зовнішніх засобів розробки, шляхом зміни початкових кодів функцій і процедур, ядра системи, інтерфейсних форм, структури і моделі).

5. Інваріантність по відношенню до бізнесу. Можливість підтримки програмним забезпеченням різних видів бізнесу. Цей критерій особливо важливий для корпоративних структур з диверсифікованими видами діяльності.

6. Перспективи розвитку. Важливо з'ясувати плани розробників щодо розвитку і модифікації системи (розробки та підтримка програмного забезпечення просто припиняється розробниками).

Класифікаційні ознаки критеріїв вибору програмного продукту аудиту відображені у таблиці 2.

При вирішенні проблеми вибору найбільш відповідної ERP системи варто провести експертну оцінку найбільш важливих критеріїв для конкретної аудиторської фірми. Усі критерії можна умовно розділити на якісні, кількісні і цінові показники. Для сукупної оцінки АІС аудиту доцільно використати мультиплікативну модель розрахунку детермінованого узагальненого показника «якість-ціна» [6, с. 117]:

$$J = \left[ V_{\text{кол}} \frac{\sum_j V_{j,\text{кол}} X_{j,\text{кол}}}{\sum_j V_{j,\text{кол}}} + V_{\text{нал}} \frac{\sum_i V_{i,\text{нал}} X_{i,\text{нал}}}{\sum_i V_{i,\text{нал}}} + V_{\text{кач}} \frac{\sum_l V_{l,\text{кач}} X_{l,\text{кач}}}{\sum_l V_{l,\text{кач}}} \right] \times \frac{V_{\text{цены}} P}{V_{\text{кол}} + V_{\text{нал}} + V_{\text{кач}}}$$

де  $x_{j,\text{кол}}$  – кількісні ознаки;  $x_{i,\text{нал}}$  – ознаки наявності;  $X_{j,\text{кач}}$  – усереднені по безлічі експертів якісні ознаки;  $\{V_{j,\text{кол}}\}$  – безліч парціальних вагових коефіцієнтів окремих кількісних ознак;  $\{V_{i,\text{нал}}\}$  – безліч парціальних вагових коефіцієнтів окремих якісних ознак;  $\{V_{j,\text{кач}}\}$  – безліч парціальних вагових коефіцієнтів окремих якісних ознак;  $\{V\}$  – безліч групових вагових коефіцієнтів;  $P$  – функція ціни.

Вибір групових вагових коефіцієнтів  $V_{\text{кол}}$ ,  $V_{\text{нал}}$ ,  $V_{j,\text{кач}}$  у формулі дозволяє встановити необхідне співвідношення між вкладом оцінок особистих ознак в комплексний показник  $J$ . Знаменник останнього співмножника вищезазначеної формули нормує значення  $U$  так, щоб при досягненні усіма ознаками максимальних значень показник  $J$  перетворювався в одиницю.

Визначившись з критеріями, можна приступати до найцікавішого і не менш складнішого етапу безпосереднього вибору системи. Ринок АІС великий, програм на ньому представлено досить багато. Якщо врахувати рекламні матеріали розробників і поста-

чальників різних систем, то складається враження, що усі програми роблять одне і те ж і лише трохи відрізняються одна від одної, в основному вартістю. У потенційних покупців виникає законне питання, а навіщо купляти впроваджувати велику і дорогую систему, якщо ось маленька і більше дешева, яка робить усе те ж саме.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, на основі проведеного дослідження доцільно зазначити, що використання методу стандартів при порівнянні альтернатив за критеріями дає можливість зіставлення результатів різних досліджень якості програмного забезпечення аудиту.

Для обліку впливу критичних оцінок (що знаходяться в межах допустимих значень) при великій кількості критеріїв (сотні) і альтернатив (десятки) необхідно модифікувати метод аналізу ієрархій. Запропоновані два способи вирішення цієї проблеми: перший – встановлення діапазонів допустимих значень параметрів альтернатив за усіма критеріями; другий – порівняння альтернатив методом стандартів за допомогою спеціальної шкали, яка дозволяє врахувати вплив критеріїв. Порівняльний аналіз другого способу з класичним показав його переваги при вирішенні завдань аналізу і прогнозування якості програмного забезпечення аудиту.

Також при дослідженні оцінки ефективності інформаційних продуктів аудиту з'ясовано, що існує доволі чітка залежність між класом АІС, її можливостями та рівнем вартості. Якщо в результаті аналізу виходить, що під бюджет потрапляє один клас, а під вимоги – інший, то, необхідно шукати оптимальний варіант між вимогами та бюджетом. Коли ця робота буде завершена, то на основі звітів про класифікацію буде отримано перелік основних, а у разі необхідності – середніх і великих систем, практично повний перелік представників цього класу, з яких, як правило, робиться вибір. Вони задають конкретні показники АІС, до прикладу максимальна кількість користувачів, вартість ліцензій за одне робоче місце та по формулі (1) робиться розрахунок детермінованого узагальненого показника «якість-ціна». При щонайменшому послабленні контролю процесу впровадження системи починає зростати потік вимог самого різного характеру, часто без користі з точки зору ефективності бізнесу. Саме тому проекти з впровадження АІС вимагають відлагодженої процедури узгодження функціональних вимог і оцінки економічної доцільності їх реалізації.

Отже, проведене дослідження дало змогу описати підхід до вибору АІС для аудиту, що дозволило значно понизити ризики при виборі системи та істотно полегшити роботи з впровадження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейчиков А.В. Интеллектуальные информационные системы в экономике [Текст] : учеб. пособие / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова, С.И. Сергеев ; ВолгГТУ. – Волгоград, 1998. – 144 с.
2. Андрейчиков А.В. Принятие стратегических управленческих решений (компьютерные методы и примеры применения) [Текст] : учеб. пособие / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова ; ВолгГТУ. – Волгоград, 1998. – 141 с.
3. Береза А.М. Основы створення інформаційних систем [Текст] : навч. посібник. 2-ге вид., перер. і доп. / А.М. Береза. – К. : КНЕУ, 2001. – 204 с.
4. Бойко Н.В. Проблеми аудиту в Україні: автоматизація аудиторських перевірок [Електронний ресурс] / Н.В. Бойко, О.Г. Євтушенко. – Режим доступу : <http://irbis-nbuu.gov.ua/cgi-bin/irbis-nbuu/cgiirbis> [дата звернення 20.05.15 р.]. – Назва з екрана.

5. Бенько М.М. Можливості здійснення фінансового аудиту у середовищі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / М.М. Бенько. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis) [дата звернення 20.05.15 р.]. – Назва з екрана.
6. Бухарин С.В. Экспертные системы оценки качества и цены товаров (работ, услуг) [Текст] : монография / С.В. Бухарин, Е.С. Забияко, В.В. Конобеевских ; Под ред. проф. С.В. Бухарина. – Воронеж : ИММФ, 2006. – 200 с.
7. Гагарин А.Г. Анализ качества ИС методом анализа иерархий – актуальные аспекты теории полезности [Текст] / А.Г. Гагарин // Актуальные проблемы развития АПК : мат. международ. науч.-практ. конференции / Волгогр. гос. с.-х. акад. – Волгоград, 2005. – С. 29-32.
8. Галицин В.К. Моніторинг та аудит інформаційних технологій в системі управління організації [Електронний ресурс] / В.К. Галицин, Р.Л. Ус. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis) [дата звернення 20.05.15 р.]. – Назва з екрана.
9. Дегтяренко А.В. Перешкоди на шляху розповсюдження комп'ютерного аудиту в Україні [Текст] / А.В. Дегтяренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Випуск 4(52). – С. 20-25.
10. Зоріна О.А. Автоматизація аудиту в Україні : проблеми та перспективи розвитку / О.А. Зоріна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – 2008. – № 2. – С. 25-30.
11. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит : контрольні методики і технології : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко. – К. : Знання, 2005. – 286 с.
12. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко. – [4-те вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2008. – 343 с.
13. Иванченко А.В. Разработка и применение экспертных систем при выборе и внедрении систем планирования ресурсов на предприятии // А.В. Иванченко, А.В. Мельников / Моделирование энергоинформационных процессов. – Воронеж, 2013. – С. 192-196.
14. Лазарєва С.Ф. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій [Текст] / С.Ф. Лазарєва, Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1(128) – С. 117-125.
15. Подольський В.І. Комп'ютерні інформаційні системи в аудиті : [підручник] / В.І. Подольський. – М. : ЮНІТІ, 2007. – 428 с.
16. Терещенко Л.О. Комп'ютерний аудит : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Л.О. Терещенко, Б.В. Кудрицький. – К. : КНЕУ, 2011. – 226 с.
17. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] : [Пер. с англ.] / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989. – 316 с.
18. Федоров Г.В. Інформаційні технології бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту. – М. : Омега-Л, 2008. – 304 с.
19. Филипенко И.А. Выбор ПО для автоматизации управления [Текст] // И.А. Филипенко / Корпоративные системы. – 2001. – № 3. – С. 21-22.
20. ISO/IEC 12207:1995, Information Technology – Software life – cycle processes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iso.org/iso/catalogue\\_detail.htm?csnumber=21208](http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=21208) [дата звернення 20.03.15 р.]. – Назва з екрана.
21. ISO/IEC FDC 9126-1.2, Information Technology – Software product quality – Part 1-3: Quality model. External metrics. Internal metrics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://en.wikipedia.org/wiki/ISO/IEC\\_9126](http://en.wikipedia.org/wiki/ISO/IEC_9126) [дата звернення 20.03.15 р.]. – Назва з екрана.

УДК 336.76(477)

**Бровко Л.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті досліджено методи та форми фінансування інвестицій. Розглянуто підходи до вибору та економічному обґрунтуванню джерел фінансування інвестицій. Уточнено науково-обґрунтовані рекомендації щодо вибору та економічного обґрунтування джерел фінансування реальних інвестицій, а також оцінці їх впливу на фінансовий результат роботи господарюючого суб'єкта.

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, джерела фінансування інвестицій, капітальні вкладення, оборотний капітал, позикові кошти, доцільність залучення.

### **Бровко Л.И. ОБОСНОВАНИЕ И ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ**

В статье исследованы методы и формы финансирования инвестиций. Рассмотрены подходы к выбору и экономическому обоснованию источников финансирования инвестиций. Уточнены научно-обоснованные рекомендации по выбору и экономическому обоснованию источников финансирования реальных инвестиций, а также оценке их влияния на финансовый результат работы хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** инвестиционные ресурсы, источники финансирования инвестиций, капитальные вложения, оборотный капитал, заемные средства, целесообразность привлечения.

### **Brovko L.I. SUBSTANTIATION AND SELECTION OF SOURCES OF INVESTMENT FINANCING**

The methods and forms of financing investment were explored. The approaches to the selection and economic of the sources of financing investment were reviewed. Scientifically grounded recommendations on choosing and economic substantiation of the sources of the financing of real investments and assessing of their impact on the financial result of the work of the enterprise.

**Keywords:** investment funds, sources of funding of the investments, capital investments, circulating capital, loaned money, practicability of implication.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі в зв'язку з гострим дефіцитом джерел фінансування інвестицій, скороченням бюджетного фінансування, незначною здатністю підприємств до самофінансування, зниження частки банківських кредитів у джерелах інвес-

тування проблема вишукування інвестиційних ресурсів виходить на перший план, тому що їх наявність є визначальним фактором економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Детальним вивченням та дослідженням даного питання

займалися наступні науковці: І.О. Бланк, В.М. Гринова, А.А. Пересада, У. Шарп, Г. Александер, Д. Бэйли, В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин, О.М. Ястремська та ін.

У роботах вищевказаних вчених подано різні підходи до вирішення питань перебігу інвестиційних процесів, удосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності. Але, разом із тим, окремі проблеми прикладного характеру, пов'язані з вибором та економічним обґрунтуванням джерел фінансування інвестицій, потребують подальшого дослідження.

Недостатня відпрацьованість зазначених проблем, об'єктивна необхідність пошуку шляхів їх розв'язання визначили актуальність та цільову спрямованість дослідження.

#### **Формулювання цілей статті (постановка завдання).**

Дослідити методи та форми фінансування інвестицій. Розглянути підходи до вибору та економічному обґрунтуванню джерел фінансування інвестицій. Уточнити науково-обґрунтовані рекомендації щодо вибору та економічному обґрунтуванню джерел фінансування реальних інвестицій, а також оцінити їх вплив на фінансовий результат роботи господарюючого суб'єкта.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною проблемою останніх років в області реального інвестування як на макро-, так і на мікрорівнях, є дефіцит інвестиційних ресурсів. З цієї причини виявлення різноманітних джерел фінансування інвестицій, їх класифікація носять не тільки теоретичний інтерес, а й має практичну значимість.

Інвестиційні ресурси, крім грошової, можуть залучатися в наступних альтернативних формах [1]:

- природні ресурси (земля, водні ресурси, корисні копалини та ін.);
- трудові ресурси (робоча сила в працездатному віці);
- матеріально-технічні ресурси (основні виробничі фонди та оборотний капітал);
- інформаційні ресурси (всі види інтелектуально-інформаційних послуг).

Як правило, на інвестиційні ресурси, які залучаються в альтернативних формах, припадає невелика частка, основна ж їх частина мобілізується у грошовій формі.

В економічній літературі та в нормативно-правових актах інвестиційні ресурси, що залучаються в грошовій формі, називають джерелами фінансування інвестицій [4; 5].

Виділяються наступні джерела фінансування капітальних вкладень [4]:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, грошові накопичення і заощадження громадян чи юридичних осіб, кошти, що виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування, втрат від аварій, стихійного лиха та ін.);
- позикові кошти інвесторів або передані їм кошти (банківські та бюджетні кредити, облігаційні позики та інші засоби);
- залучені фінансові кошти інвестора (отримані від продажу акцій, пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб);
- кошти позабюджетних фондів;
- кошти державного бюджету, що надаються на безповоротній та поворотній основі, кошти місцевих бюджетів;
- кошти іноземних інвесторів.

Враховуючи ту обставину, що реальні інвестиції крім капітальних вкладень, включають вкладення

в такі елементи оборотного капіталу, як запаси і товари для перепродажу (для торговельних підприємств), нам представляється доцільним виділення таких джерел реального інвестування:

- нерозподілений прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- внутрішньогосподарські резерви;
- кредитні ресурси банківської системи та спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів;
- кошти, централізовані державою, що виділяються з метою інвестування як на оплатній, так і безоплатній основі;
- кошти, отримані у вигляді кредитів та позик від міжнародних організацій та іноземних інвесторів;
- кошти, отримані від емісії цінних паперів.

Економічне обґрунтування джерел реального інвестування припускає, по-перше, оцінку доцільності їх залучення, по-друге, вибір джерел з найменшою ціною.

Аналізуючи економічну доцільність залучення позикових джерел реального інвестування, необхідно враховувати мету їх залучення, а саме, поповнення оборотних коштів або фінансування капітальних вкладень. Таке ділення обумовлене різною функціональною роллю оборотних коштів і основного капіталу в процесі виробництва.

Залучаючи позикові джерела реального інвестування з метою поповнення оборотного капіталу, в першу чергу необхідно звертати увагу на дві обставини: перше – розглянути структуру оборотного капіталу підприємства через призму ризику вкладень; друге – порівняти пов'язані з джерелом витрати з можливою ефективністю його інвестування.

За ступенем ризику оборотний капітал можна класифікувати таким чином [3]:

1. Оборотні кошти з мінімальним ризиком: грошові кошти в касі, на розрахунковому, валютному рахунках; короткострокові фінансові вкладення.
2. Оборотні кошти з малим ризиком: дебіторська заборгованість (за вирахуванням сумнівної); виробничі запаси (за вирахуванням залежаних); залишки готової продукції і товарів (за вирахуванням тих, що не мають попиту).
3. Оборотні кошти з середнім ризиком вкладень: МПП (за залишковою вартістю); незавершене виробництво; витрати майбутніх періодів.
4. Оборотні кошти з високим ризиком вкладень: сумнівна дебіторська заборгованість; залежані виробничі запаси; наднормативне незавершене виробництво; готова продукція і товари, що не мають попиту; інші елементи оборотних коштів не увійшли до попередніх груп.

Якщо у суб'єкта господарювання виникає потреба в зовнішньому фінансуванні, зумовлена збільшенням оборотного капіталу з малим ризиком, то залучення позикових ресурсів обґрунтоване. Якщо ж потреба у фінансуванні виникає внаслідок збільшення оборотного капіталу з високим ризиком, то залучення позикових засобів нераціональне. У такому разі перш ніж привертати позикові засоби, необхідно переглянути політику управління оборотним капіталом.

Аналізуючи доцільність залучення позикових засобів для покриття потреби в оборотному капіталі важливо зіставляти пов'язані з ними витрати з ефективністю інвестування. Витрати фінансування, що генеруються джерелом, відображає показник «ціна джерела». Як показник можливої ефективності інвестування в оборотний капітал, може використовуватися економічна рентабельність активів:

$$EPOA = \frac{ЧП + СВ}{\sum K - КЗ}, \quad (1)$$

де EPOA – ефективність інвестування в оборотний капітал,

ЧП – чистий прибуток,

СВ – сума відсотків, що належать по позиковим засобам,

$\sum K$  – вартість сукупного капіталу,

КЗ – сума кредиторської заборгованості.

Причому цей показник може розраховуватися за даними поточного періоду. Можливість використання в розрахунку фактичної економічної рентабельності активів, а не планової (тобто тієї, яка повинна скластися в результаті інвестування в оборотний капітал), обумовлена тим, що залучаючи з метою поповнення оборотного капіталу позикові засоби, підприємство за допомогою дії ефекту фінансового важеля розраховує збільшити величину отриманого прибутку, а отже, економічна рентабельність активів після залучення позикових засобів не повинна бути меншою ніж до залучення.

У даному випадку доцільним є залучення тих джерел, які задовольняють наступній умові:

$$Цз.с < Re, \quad (2)$$

де Цз.с – ціна аналізованого джерела інвестування в оборотний капітал,

Re – рентабельність активів.

Якщо ж в процесі аналізу встановлено, що ціна джерела перевищує економічну рентабельність, то залучення такого джерела негативно позначиться на фінансових результатах роботи підприємства, отже, його залучення недоцільне.

При здійсненні економічного обґрунтування залучення позикових засобів з метою фінансування капітальних вкладень (інвестиційного проекту) необхідно зіставляти ціну позикового джерела (Цз.с) – якщо проект фінансується одним позиковим джерелом, або середньозважену вартість позикових засобів, якщо проект фінансується за допомогою декількох джерел, із внутрішньою нормою прибутковості вкладень.

Внутрішня норма прибутковості (ВНП) є значенням ставки дисконтування, при якій чиста дисконтована вартість інвестиційного проекту (ЧДД) дорівнює нулю:

$$ЧДД = \frac{D_1}{1+E} + \frac{D_2}{(1+E)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+E)^n} - K = 0, \quad (3)$$

де  $D_{1,2,n}$  – очікувані річні доходи, які буде генерувати інвестиційний проект на протязі  $n$  років (річний розмір чистого прибутку від реалізації проекту),

$E$  – ставка дисконтування, що відповідає внутрішній нормі прибутковості проекту.

Доцільним є формування такої структури фінансування капітальних вкладень, коли  $ВНП > ССК$ , або  $ВНП > Цз.с$ . Якщо  $ВНП < ССК$ , або  $ВНП < Цз.с$ , то витрати по зовнішньому фінансуванню перевищують очікувані доходи, тобто залучення джерела або формування даної структури фінансування є економічно не виправданим.

Здійснюючи обґрунтування економічної доцільності залучення зовнішніх джерел реального інвестування вкрай важливим є оцінка їх впливу на фінансову стійкість підприємства.

З метою врахування впливу позикових джерел на фінансову стійкість необхідно оцінити, якою буде структура фінансування підприємства після реалізації інвестиційного проекту. Отримана таким чином структура повинна мати безпечні, з погляду фінансової стійкості пропорції між джерелами, що входять до її складу. Для визначення «безпечних» пропорцій

використовують критичні (максимально допустимі) значення деяких коефіцієнтів оцінки фінансового стану.

Доцільно використовувати загальний коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) і коефіцієнт фінансового ризику (співвідношення позикових і власних засобів). Такий вибір не випадковий, він ґрунтується на результатах аналізу взаємозв'язку показників фінансового стану. Для оцінки фінансового стану підприємства, достатнім може бути розрахунок загального коефіцієнта покриття і коефіцієнта фінансового ризику, оскільки інші показники знаходяться в прямій або зворотній залежності від перерахованих, а отже, не несуть в собі якої-небудь додаткової аналітичної інформації.

Для коефіцієнта фінансового ризику і загального коефіцієнту покриття в науковій літературі пропонуються критичні значення, їх перевищення свідчить про несприятливий фінансовий стан підприємства. Так, для загального коефіцієнта покриття найчастіше встановлюють критичне значення 2, для коефіцієнту фінансового ризику – 0,5.

В цілях забезпечення фінансової стійкості, виходячи із значень вибраних нами критеріїв, частка сукупних позикових джерел в структурі фінансування підприємства після реалізації інвестиційного проекту не повинна перевищувати 50%. Для визначення ж максимально можливої, з погляду фінансової стійкості, величини короткострокових джерел інвестування оборотного капіталу (КЗК) може використовуватися наступна формула:

$$КЗК = \frac{3 + ГК - ДЗ}{2}, \quad (4)$$

де  $З$  – величина запасів,

ГК – грошові кошти,

ДЗ – дебіторська заборгованість.

Дана формула була отримана шляхом перетворення формули розрахунку загального коефіцієнта покриття (ЗКП):

$$ЗКП = \frac{ОА}{ПП}, \quad (5)$$

де ОА – величина оборотних активів підприємства,

ПП – поточні пасиви підприємства.

Так, враховуючи, що величина поточних пасивів може бути визначена як сума короткострокових позикових коштів (КПК) і кредиторської заборгованості (КЗ), формулу розрахунку загального коефіцієнта покриття можна записати так:

$$ЗКП = \frac{ОА}{КПК + КЗ}, \quad (6)$$

тобто:  $КПК + КЗ = ОА/2$ , (7)

$$\text{або } КПК = ОА/2 - КЗ. \quad (8)$$

Використовуючи існуюче в довідниках з фінансового аналізу критичне значення коефіцієнту співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, а саме не більше 1, робимо висновок, що величина кредиторської заборгованості (КЗ), яка не погіршує фінансову стійкість, повинна бути рівна дебіторській заборгованості (ДЗ) [2].

Отже, приведену вище формулу можна записати так:

$$КПК = ОС/2 - ДЗ. \quad (9)$$

Враховуючи, що  $ОС = ДЗ + З + ГК$ , можемо переписати рівняння таким чином:

$$КЗК = \frac{3 + ГК + ДЗ}{2} - ДЗ, \quad (10)$$

$$\text{або } КЗК = \frac{3 + ГК - ДЗ}{2}. \quad (11)$$

Дане рівняння показує, що в оборотному капіталі максимально допустима з погляду фінансової стійкості величина короткострокових джерел інвестування після їх залучення не повинна перевищувати  $1/2$  від величини запасів плюс грошові кошти мінус дебіторська заборгованість.

У тому випадку, коли реальне інвестування може привести до значного погіршення фінансової стійкості підприємства (наприклад, коли підприємство вичерпало свій кредитний потенціал ще до реалізації інвестицій, або вкладення, пов'язані із значним залученням позикових засобів), то інвестиції можуть фінансуватися за рахунок лізингу або факторингу. У такому разі вдається уникнути негативного впливу на фінансову стійкість підприємства.

Лізинг є видом інвестиційної діяльності з придбання майна і передачі його на підставі договору лізингу фізичним або юридичним особам за певну плату, на певний термін і на певних умовах, обумовлених договором з правом викупу майна лізингоотримувачем.

Факторинг – різновид торгово-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу. Основною метою факторингового обслуговування є інкасування дебіторських рахунків своїх клієнтів і отримання платежів, що належать в їх користь. Факторинг в якійсь мірі вирішує проблеми, пов'язані з пошуком джерел фінансування оборотного капіталу, оскільки дозволяє перетворити продаж з відстроченням платежу на продаж з негайною оплатою [2].

Отже, якщо фінансова стійкість підприємства не дозволяє використовувати з метою капітальних вкладень позикові джерела, а власних засобів недостатньо, можна використовувати лізинг, а при

покритті потреби в оборотному капіталі – факторинг.

Фінансування інвестицій методом лізингу або факторингу повинне відповідати умовам економічної доцільності. В даному випадку передбачається, що рентабельність інвестицій (при інвестуванні в оборотний капітал – економічна рентабельність підприємства, при капітальних вкладеннях – внутрішня норма прибутковості) повинна перевищувати витрати, пов'язані з факторинговою або лізинговою операцією, інакше від інвестицій доведеться відмовитися.

**Висновки з даного дослідження.** Впровадження в практичну діяльність запропонованих нами підходів до вибору і економічного обґрунтування доцільності залучення джерел реального інвестування сприятиме підвищенню їх ефективності і фінансової стійкості, а також дозволить уникнути негативного впливу джерел, що привертаються, на фінансові результати діяльності економічних суб'єктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій в реструктуризації економіки / Ю. Бендерський // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 48–53.
2. Вовчак О.Д. Інвестування: [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак. – Львів: «Новий Світ-2000», 2008. – 544 с.
3. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту: [навч. посіб.] / [В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда]. – К.: Кондор, 2008. – 340 с.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні: [монографія] / [А.Я. Кузнецова, Г.В. Возняк, О.В. Дубовик та ін.]. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 367 с.

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

УДК 330.519

**Жилінська Л.О.**  
кандидат економічних наук,  
Класичний приватний університет

### КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ЗАСАДАХ KAIZEN ТЕХНОЛОГІЙ ТА КРОС-ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Обґрунтовано тип стратегії з метою покращення системи управління продуктивністю праці, яка обумовлюється наявними ресурсними обмеженнями промислового підприємства, рівнем корпоративної культури, потенціалом персоналу. Зважаючи на широкий спектр можливостей впливу, зазначені стратегії покращення управління продуктивністю праці можуть бути корисними, загалом, для усіх видів промислової діяльності, що підкреслює їх універсальність.

**Ключові слова:** моделювання, сценарії, когнітивна модель, персонал, стратегія.

#### Жилинская Л.А. КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ОСНОВЕ KAIZEN ТЕХНОЛОГИЙ И КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Обоснованно тип стратегии с целью улучшения системы управления производительностью труда, которая обусловливается имеющимися ресурсными ограничениями промышленного предприятия, уровнем корпоративной культуры, потенциалом персонала. Несмотря на широкий спектр возможностей влияния, указанные стратегии улучшения управления производительностью труда могут быть полезными, в общем, для всех видов промышленной деятельности, подчеркивает их универсальность.

**Ключевые слова:** моделирование, сценарии, когнитивная модель, персонал, стратегия.

#### Zilinskaya L.A. COGNITIVE MODELING PRODUCTIVITY BASED ON KAIZEN TECHNOLOGIES AND CROSS-FUNCTIONAL STAFF

Grounded type of strategy to improve management productivity, which is caused by the existing resource constraints of industrial enterprises, the level of corporate culture, staff potential. Given the wide range of influence, these strategies to improve management productivity can be useful, in general, for all kinds of industrial activities, underscoring their universality.

**Keywords:** modeling, scenarios, cognitive model, personnel, strategy.

**Вступ.** Формування продуктивності праці на сучасних підприємствах виступає пріоритетним завданням, зокрема, в умовах кризи та нестабільності зовнішнього середовища. Враховуючи складну ситуацію промислових підприємств, в умовах якої нестача фінансування та деформація вольових компонентів працівника, потребує пошуку системного та дешевого способу або механізму підвищення показників продуктивності праці.

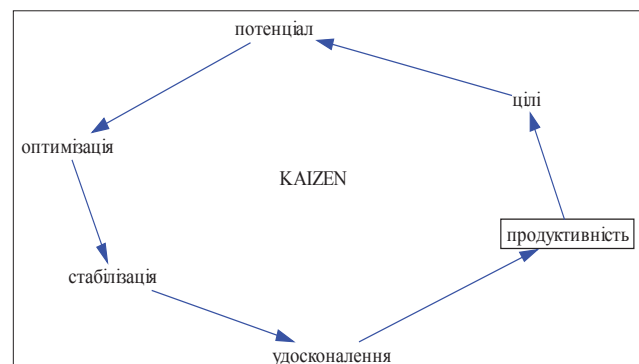
**Постановка завдання.** Використати процесний підхід та сценарне моделювання в дослідженні аспектів екологізації виробництва та споживання.

**Результати.** Тобто, вище зазначене обумовлює необхідності проведення кардинальних реформацийних дій за усіма аспектами, але пріоритетної черги потребують саме наступні аспекти діяльності: аспект персоналу, екологічний аспект та виробництво. Саме з огляду на це в рамках дослідження пропонується подальшим етапом досягнення мети виконати моделювання найсуттєвіших складових діяльності промислових підприємств, зокрема продуктивність праці та особливості виробничих взаємозв'язків.

У напрямку підвищення продуктивності актуальності набувають технології KAIZEN (рис. 1), за якою зростає рівня показника продуктивності праці відбувається поступово:

- шляхом встановлення відповідних цілей покращення ситуації;
- максимального розкриття потенціалу працівників та колективу в цілому;

- оптимізації його структури та кількості;
- стабілізації параметрів руху та продуктивності праці за певний період;
- поступового удосконалення умов та організації праці, технологій управління працівниками різних рівнів та кваліфікації, інтенсифікації бізнес-процесів промислового підприємства тощо.



**Рис. 1.** Загальна модель технології KAIZEN

Складним питанням залишається поступове удосконалення управління працівниками, продуктивність праці яких демотивується жорсткими умовами праці та нестачі фінансування.

Загалом, існуючу модель продуктивності праці можна схематично представити наступним чином:



витрати-вартість-виробіток. Узагальнену модель продуктивності праці нами наведено на рисунку 2.

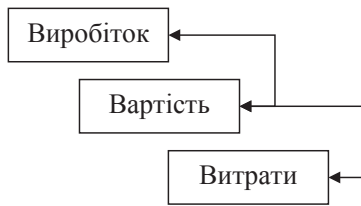


Рис. 2. Загальна модель продуктивності праці [1]

Тобто, продуктивність праці досліджується за кількісно-вартісними оцінками підкорення сукупності чинників виробітку, проте, зазначена модель не враховує результати взаємодії елементів системи, що унеможливує отримання синергічного ефекту та від нього приросту продуктивності.

Оскільки промислому підприємству притаманна складна, багаторівнева, вертикальна ієрархія працівників, то такій конструкції притаманні значні ризики:

- нестачі кваліфікованого персоналу (складно та витратно навчати значну кількість працівників);
- недосконалості системи оплати праці (оскільки досить складно виявити дії та заохотити тих працівників, що призвели до позитивних результатів);
- нестабільності параметрів руху персоналу;
- низької інформатизованості персоналу щодо поточної ситуації на підприємстві;
- низької обізнаності персоналу щодо пріоритетних цілей функціонування та розвитку промислового підприємства.

Тобто, у розгалуженій та громіздкій структурі персоналу промислових підприємств стабільно присутній ризик зниження продуктивності праці, зниження або перекладання якого можливе за умов впровадження та розвитку крос-функціональності працівників.

Крос-функціональність працівників представляється у формі побудови крос-функціональних команд із необмеженою сферою їх діяльності, розмиттям меж між членами команди та керівником команди, взаємозамінністю та відповідальністю перед одним одним щодо прийняття рішень та діяльності. Їх ефективність не розглядається на рівні окремих членів команди, оскільки обумовлена синергічним ефектом командного успіху, який виникає в процесі взаємодії членів команди, що значно спрощує обґрунтування системи заохочень та мотивації працівників на рівні окремих командних утворень. Загалом, крос-функціональні команди дають змогу перейти від формату функціональних команд (груп) до саморегульованих команд, що значно спрощує та підвищує ефективність управлінського персоналу на підприємстві.

До переваг крос-функціональності працівників промислових підприємств відносять те, що структура персоналу формується загалом, не вертикально, а горизонтально, розвивається взаємозамінність та уніфікованість персоналу, підвищується рівень обізнаності щодо бізнес-процесів промислового підприємства загалом, прийняття управлінських рішень здійснюється на основі використання бізнес-ідей крос-функціональних команд, члени відносяться до відповідних структурних елементів суб'єкта господарювання. В результаті діяльності крос-функціональних команд створюються умови для виникнення стабільного синергічного ефекту, що обумовлює відповід-

ний рівень продуктивності праці.

На перешкоді формування крос-функціональності персоналу промислової галузі стоять, загалом, складність перенавчання працівників зрілого віку, низька адаптивність та гнучкість працівників до нових умов господарювання, труднощі у формуванні відповідальних взаємозв'язків між працівниками, низька мотивація праці, криза ідентичності працівників промислових об'єктів тощо.

Для наочного представлення, крос-функціональність працівників можна представити наступним чином, рис. 3.

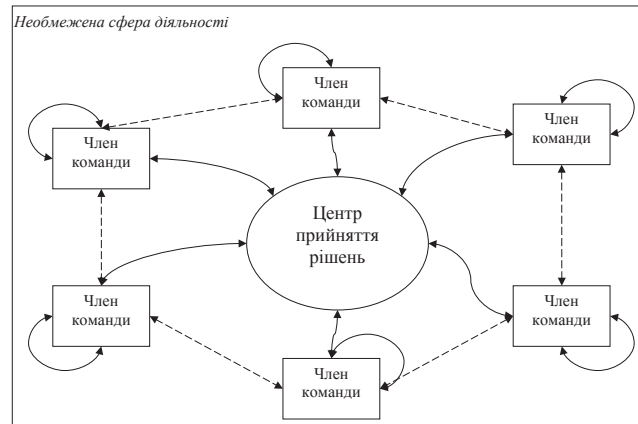


Рис. 3. Крос-функціональні зв'язки крос-функціональної команди [2]

Умовні позначення:

- > Відповідальність перед один одним
- > Участь у прийнятті управлінських рішень
- ↻ Самоорганізація члена команди

Тобто, передувати впровадженню крос-функціональних команд на промислових об'єктах повинно поступове перенавчання працівників з метою розвитку їх вольових компонентів психіки та власної ідентичності. В контексті зазначеного, доцільно проводити синергічну організаційну діагностику, як чинник розкриття потенціалу працівника з метою формування синергічного ефекту.

Загалом, організаційна діагностика працівників стосується питань:

- моніторингу інформації щодо параметрів праці та її умов, чинників продуктивності праці та системи управління працею;
- ідентифікації проблем функціонування та розвитку окремих елементів та підрозділів персоналу підприємства;
- обґрунтування шляхів подолання неузгодженості діяльності персоналу та проблемних ситуацій загалом.

Оскільки метою є підвищення продуктивності праці шляхом формування стабільного синергічного ефекту від взаємодії членів крос-функціональної команди, тому доцільно використовувати синергічну організаційну діагностику працівників промислового підприємства. На існуючий механізм організаційної діагностики накладаються аспекти формування синергічного ефекту від взаємодії членів крос-функціональної команди. В такому випадку

оцінюються не індивідуальні показники праці, та взаємозв'язки між працівниками, а їх результативність та узгодженість.

Враховуючи те, що досліджувана система продуктивності праці є слабо структурованою, на наш погляд, доцільно застосовувати когнітивне моделювання, експертні засади якого дають змогу обґрунтувати стратегію підвищення продуктивності праці враховуючи пріоритетні чинники впливу та взаємозв'язки між ними. Питання когнітивного моделювання розкриті в наукових працях таких провідних вчених: З.К. Авдеевої, А.В. Бакурової, Л.А. Гинис, Г.В. Горелової, Н.Х. Джаримова, Е.Н. Захарової, А.А. Кулинича, С.А. Радченко, Ф. Робертса, Л.Н. Сергєєвої.

Застосування когнітивного моделювання допоможе реалізувати процес прийняття рішень в рамках вибору стратегій в процесі управління розвитком підприємства на перспективу. Адже, вибір найбільш ефективної стратегії передбачає багатогранний аналіз та облік усіх факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, виділення найвпливовіших з них у відповідності до поставленої мети розвитку. Виходячи з цього когнітивне моделювання варто використовувати як інструмент, який дасть змогу:

- провести масштабний аналіз факторів впливу на діяльність підприємства;
- дослідити фактори невизначеності середовища, кількісні та якісні фактори;
- можливість формування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства;
- врахування особливостей процесів в рамках функціонування підприємства;
- визначення ступеня впливу внутрішніх процесів та зовнішніх факторів впливу підприємства на управлінські процеси.

Побудова когнітивної моделі базується на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними об'єктами та зовнішнім середовищем, структура якої відображає уявлення експерта щодо досліджуваного питання у вигляді графів [3].

До основних етапів когнітивного моделювання відносять:

- структуризацію інформації, що призводить до формування когнітивної карти із структурою, призначеною уявленню експерта щодо функціонування системи та взаємозв'язків між її елементами;
- формування когнітивної матриці, що кількісно відображає характер зв'язків;
- побудову сценарію моделювання розвитку ситуації на основі використання імпульсного процесу, в результаті чого здійснюється відбір домінуючих альтернативних сценаріїв;
- моніторинг ситуації, в результаті якого може здійснюватися коригування когнітивної моделі.

Загалом, когнітивна модель представляється знаковим оргграфом, вершини якого представлені сукупністю  $u_1, u_2, \dots, u_n$ , кожна з яких приймає значення  $v_i(t)$  у дискретні моменти часу  $t = 0, 1, 2, \dots$  [3]. Приймається що значення  $v_i(t+1)$  визначається значенням  $v_i(t)$  та інформацією про те, чи збільшили або зменшили свої значення інші вершини  $u_j$ , суміжні з  $u_i$ , у момент часу  $t$ , а зміна  $p_j(t)$ , що задається різницею  $v_j(t) - v_j(t+1)$ , називається імпульсом, при  $t > 0$  [3]. У випадку зростання значення параметру вершини, з якого дуга виходить, на одиницю виміру призводить до збільшення значення параметру вершини, в яку вона входить, то зв'язок вважається позитивним, у протилежному випадку – негативним [3].

$$\text{sgn}(u_j, u_i) = \begin{cases} 1, \text{якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ додатне,} \\ -1, \text{якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ від'ємне,} \\ 0, \text{якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ відсутнє.} \end{cases} \quad (1)$$

Тоді для  $t \geq 0$  досліджується автономний імпульсний процес:

$$v_i(t+1) = v_i(t) + \sum_{j=1}^n \text{sgn}(u_j, u_i) p_j(t). \quad (2)$$

Формули 1 та 2 дають розв'язок проблеми прогнозу ситуації.

Для реалізації сформованого оргграфу формують матрицю суміжності  $C = \|c_{ij}\|_{n \times n}$  відповідно до формули 1.

На підставі вище зазначеного, представимо когнітивну модель формування продуктивності праці на

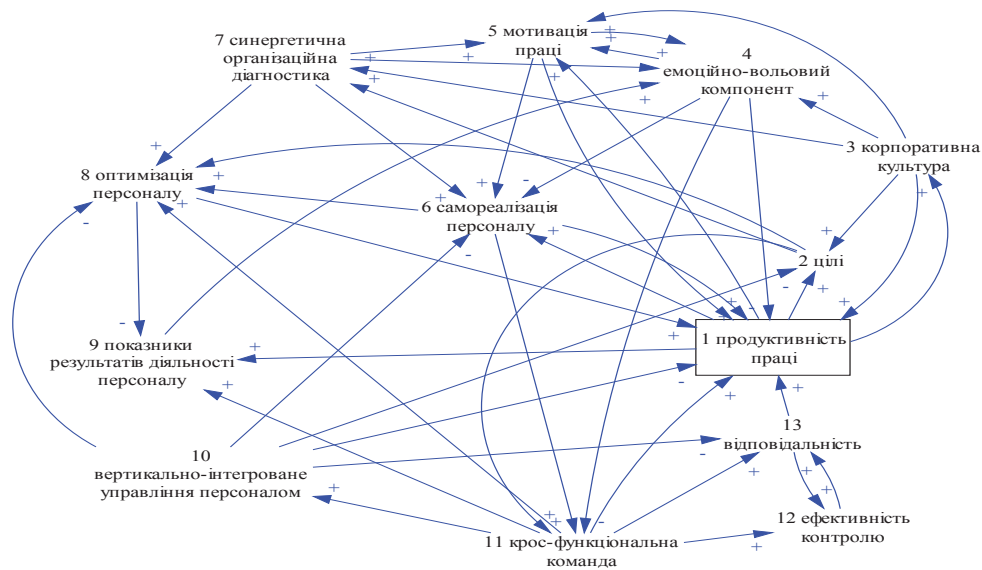


Рис. 4. Когнітивна модель формування продуктивності праці на засадах кайзен-технології та крос-функціональності персоналу

засадах кайзен-технології та крос-функціональності персоналу, рис. 4.

Вершини орграфу сформовані на основі експертних оцінок та обґрунтовані з позиції якості причинно-наслідкових зв'язків. В результаті проведеної структуризації інформації означеної проблемної області цільовою вершиною виступає продуктивність праці, а керуючими вершинами: цілі (2), корпоративна культура (3), емоційно-вольовий компонент (4); мотивація праці (5); самоорганізація персоналу (6), синергетична організаційна діагностика (7), оптимізація персоналу (8), показники результатів діяльності персоналу (9), вертикально-інтегроване управління персоналом (10), крос-функціональна команда (11), відповідальність (12), контроль (13).

В такому випадку початковий одиничний імпульс (за формулою (5.2)) подається до певної керуючої вершини, якій присвоєно відповідний номер в орграфі, та простежується зміна значення цільової вершини. Звісно, в реальній ситуації вплинути можна не на кожну вершину розглянутої системи чинників та їх взаємозв'язків, проте, якщо розглядати ієрархію можливих впливів, то доцільно обґрунтувати можливість всіх сторін взаємовідносин, наприклад, з боку держави, бізнесу, контролюючих органів тощо.

На наступному етапі доцільно пояснити характер взаємозв'язків представлених верши когнітивної моделі продуктивності праці:

- *вершина 1* (продуктивність праці) позитивно впливає на показники самореалізації персоналу, підвищуючи її рівень, та інші показники результатів діяльності персоналу; також, зростання продуктивності праці дає змогу відповідно коригувати цільові функції оптимізації чисельності та структури персоналу, встановлювати відповідні потребам підприємства обмеження і, тим самим, досягати поставлених цілей; сприяє розвитку корпоративної культури як детермінанти продуктивності праці; позитивно впливає на можливість мотивації праці, зокрема, фінансової.

- *вершина 2* (цілі) сприяє обґрунтуванню напрямів синергетичної організаційної діагностики; враховуються в процесі визначення цільових функцій оптимізації персоналу;

- *вершина 3* (корпоративна культура) сприяє розвитку ефективних інструментів мотивації праці, стримує та корегує емоційно-вольовий компонент особистості, встановлює відповідні цілі управління продуктивністю праці;

- *вершина 4* (емоційно-вольовий компонент) тісно пов'язаний із мотивацією праці, оскільки емоційність виступає іманентною властивістю мотиву; виступає регуляторною функцією поведінки персоналу, націлюючи її на самореалізацію і, тим самим, сприяє розвитку синергетичного ефекту від діяльності крос-функціональних команд; безпосередньо впливає на продуктивність праці, оскільки за умов використання будь-яких інструментів впливу без волевиявлення особистості жодних результатів не буде;

- *вершина 5* (мотивація праці), широким спектром інструментарію сприяє розвитку самореалізації персоналу, що позитивно відображається на продуктивності праці;

- *вершина 6* (самореалізації персоналу) позитивно впливає на оптимізацію персоналу, шляхом уникнення помилкових рішень; підвищує ефективність функціонування крос-функціональних команд, що, загалом, сприяє зростанню рівня продуктивності праці;

- *вершина 7* (синергетична організаційна діагностика) виявляє ступінь самореалізації персоналу, стан емоційно-вольових процесів та формує додаткове уявлення про ефективність системи мотивації праці;

- *вершина 8* (оптимізація персоналу) формується під впливом цілей управління продуктивністю праці за умов накладання наявних обмежень; сприяє стабілізації показників результатів діяльності персоналу і, тим самим, продуктивності праці;

- *вершина 9* (показники результатів діяльності персоналу) позитивно впливає на емоційно-вольовий компонент системи персоналу та сприяє стабілізації показників продуктивності праці;

- *вершина 10* (вертикально-інтегроване управління персоналом) негативно впливає на оптимізацію персоналу шляхом встановлення хибних цільових функцій; деструктивно впливає на самореалізацію персоналу, оскільки стримує розкриття його потенціалу; негативно впливає на продуктивність праці за рахунок багаторівневості системи; сприяє розвитку можливостей безвідповідального ставлення до прямих функціональних обов'язків;

- *вершина 11* (крос-функціональна команда) позитивно впливає на вертикально-інтегроване управління персоналом шляхом надання йому гнучкості, адаптованості, маневреності у прийнятті управлінських рішень; із часом стабілізує показники результатів діяльності персоналу; коригує оптимізаційні параметри управління персоналом; сприяє розвитку продуктивності праці, підвищує рівень взаємної відповідальності у команді та перед іншими, покращує показники ефективності контролю за працею;

- *вершина 12* (ефективність контролю) є безумовним результатом рівня відповідальності персоналу та атрибутом крос-функціональних команд;

- *вершина 13* (відповідальність) сприяє розвитку продуктивності праці. На цій підставі, сформуємо матрицю суміжності за формулою (1):

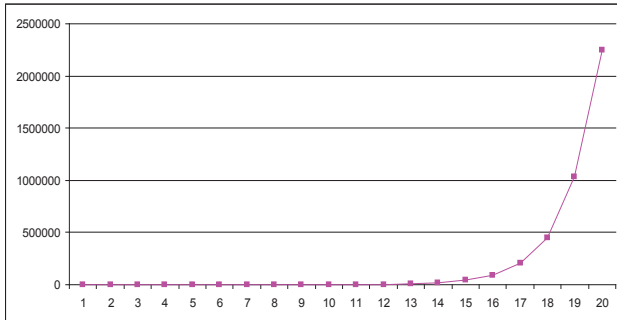
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0
3	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
4	-1	0	0	0	1	-1	0	0	0	0	-1	0	0
5	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
6	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
7	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0
8	1	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0
9	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	-1	-1	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	0	-1
11	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
13	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0

Рис. 5. Матриця суміжності орграфа

На наступному етапі, вектор початкових значень вершин  $V$  був умовно прийнятий рівним  $V(\text{вих.})=(0,0,\dots,0,\dots,0)$ , за одиницю часу був узятий місяць. Початок дуги відповідає номеру строки у матриці, а її кінець – номеру стовбця.

Розглянемо сценарії розвитку продуктивності праці (вершина 1 орграфа) для формування та узгальнення набору керуючих важелів впливу на неї Сценарій 1. Взмурюючий імпульс подано у вершину 2

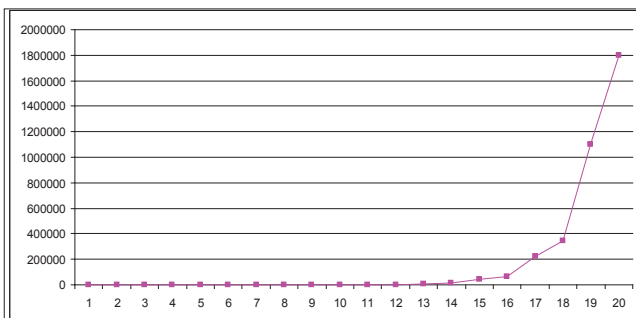
(цілі),  $V(\text{вих.})=(+1,0,\dots,0)$ ; на рис. 5.10 спостерігаємо стабільну тенденцію показника продуктивності праці до 14 місяця, поступовим зростанням у період від 14 до 20 місяців та прискореного зростання у період від 17 до 20 місяця. Таку динаміку можна пояснити тим, що результати відповідності встановлених цілей управління продуктивністю праці проявляються тільки через деякий час, залежно від виду діяльності та кількості залученого персоналу до неї.



**Рис. 6. Сценарій розвитку системи за умов коригування у бік відповідності цілей управління продуктивністю праці**

Їх відповідність дійсності виявляє позитивні тенденції, що сприяють зростанню продуктивності праці. Отже, хибно встановлені цілі управління персоналом промислового підприємства можуть призвести до зниження продуктивності праці.

Сценарій 2. Взбуджуючий імпульс подано у вершину 13 (ефективність контролю),  $V(\text{вих.})=(0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,+1)$ :



**Рис. 7. Сценарій розвитку системи за умов ефективності контролю**

З даними рис. 7 спостерігається подібна тенденція зростання рівня показника продуктивності праці здійснення збудуючого імпульсного процесу у вершини «відповідальність» та «крос-функціональна команда». Це пояснюється невід'ємністю складової ефективності будь-якої системи управління, зокрема, на основі крос-функціональних команд.

В результаті проведеного дослідження можна виявити із наявної альтернативи пріоритетний шлях досягнення зростання продуктивності праці на промисловому підприємстві:

*1 тип стратегій, що заснований на коригуванні цілей управління продуктивністю праці:*

1.1) продуктивність праці → цілі → синергічна організаційна діагностика → самореалізація персоналу → продуктивність праці;

1.2) продуктивність праці → цілі → синергічна організаційна діагностика → самореалізація персоналу → оптимізація персоналу → продуктивність праці.

*2 тип стратегій, що заснований на розвитку корпоративної культури:*

2.1) продуктивність праці → корпоративна культура → мотивація праці → продуктивність праці;

2.2) продуктивність праці → корпоративна культура → емоційно-вольовий компонент → мотивація праці → самореалізація персоналу → продуктивність праці

2.3) продуктивність праці → корпоративна культура → емоційно-вольовий компонент → мотивація праці → самореалізація персоналу → крос-функціональна команда → продуктивність праці.

*3 тип стратегій, що заснований на удосконаленні мотивації праці:*

3.1) продуктивність праці → мотивація персоналу → самореалізація персоналу → продуктивність праці;

3.2) продуктивність праці → мотивація персоналу → самореалізація персоналу → крос-функціональна команда → відповідальність → продуктивність праці.

*4 тип стратегій, що заснований на розвитку самореалізації персоналу:*

4.1) продуктивність праці → самореалізація персоналу → крос-функціональна команда → відповідальність → продуктивність праці.

*5 тип стратегій, що заснований на обґрунтуванні системи показників результатів діяльності персоналу:*

5.1) продуктивність праці → показники результатів діяльності персоналу → емоційно-вольовий компонент → продуктивність праці.

5.2) продуктивність праці → показники результатів діяльності персоналу → емоційно-вольовий компонент → самореалізація персоналу → крос-функціональна команда → відповідальність → продуктивність праці.

Впливаючи на зазначені вершини можливе необмежене зростання показників продуктивності праці, на основі виникнення синергетичного ефекту від використанні крос-функціональних команд, що лінійно відкоригують вертикально-інтегровану систему управління персоналом на промислових підприємствах та максимально самореалізують працівників.

Висновки. Обґрунтування типу стратегії з метою покращення системи управління продуктивністю праці обумовлюється наявними ресурсними обмеженнями промислового підприємства, рівнем корпоративної культури, потенціалом персоналу. Зважаючи на широкий спектр можливостей впливу, зазначені стратегії покращення управління продуктивністю праці можуть бути корисними, загалом, для усіх видів промислової діяльності, що підкреслює їх універсальність.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. — Київ : Ін-т екон. прогноз. НАН України, 2000. — 344 с.
2. Адизес І. Займитесь менеджментом с другим / І. Адизес // Експерт. — 2003. — № 47. — С. 44–50.
3. Бакурова А. В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі та методи : монографія / А. В. Бакурова. — Запоріжжя : КПУ, 2010. — 328 с.



**ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 11**

**Частина 4**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,23.  
Замов. № 22/15. 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.