

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 13

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

### **Члени редакційної колегії:**

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

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

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор 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 № 1 від 16.10.2015 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

<b>Кобилянська А.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ «ЦЕНТРУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ ЙОГО СТАНОВЛЕННЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ.....	9
<b>Сльозко О.О.</b> АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ І СТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ.....	12
<b>Туровська О.А.</b> ФІЛОСОФІЯ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	16
<b>Щава Р.П.</b> ГЛОБАЛЬНІ ВЕКТОРИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	19

### СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Кізь І.В.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	24
<b>Письменна О.Б.</b> СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ В УРАНОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ.....	28
<b>Тимченко І.П.</b> ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕЙТИНГІВ ПРИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	32
<b>Ткаленко Н.В., Косач І.А.</b> ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ СИСТЕМНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	35
<b>Цибуляк В.Я.</b> ТРИЄДИНЕ ПАРТНЕРСТВО У РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СЕЛІ.....	39

### СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Корольок Н.Я.</b> ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ.....	43
<b>Могилова А.Ю.</b> ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ: РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	46
<b>Олійник Є.В.</b> РОЛЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ПРОЦЕСАХ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ .....	50
<b>Охріменко О.О., Яресько Р.С.</b> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОГЕНЕРАЦІЇ.....	54
<b>Плотницька С.І.</b> ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДЕПРЕСІЇ.....	62
<b>Полозова Т.В.</b> МОДЕЛЬ ОЦІНКИ МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	65
<b>Полубедова А.О.</b> ДІАГНОСТИКА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ.....	71

<b>Ралко О.С.</b> ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	75
<b>Сиченко В.В., Ходирева О.С.</b> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	78
<b>Славкова О.П.</b> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	81
<b>Тарасенко С.І.</b> ІНТЕГРОВАНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	84
<b>Ткачук Г.Ю.</b> ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
<b>Федорова Т.А.</b> ОСНОВИ УПРАВЛЕННЯ ПРОЕКТАМИ НА БАЗЕ МАРКЕТИНГОВОЇ БИЗНЕС-МОДЕЛІ 3.0.....	91
<b>Хомчук М.В.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	96
<b>Швець Ю.О., Коробов О.О.</b> СИНЕРГІЯ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	100
<b>СЕКЦІЯ 4</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Бондар В.В.</b> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК БАЗОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	105
<b>Душейко Д.М.</b> ЕВОЛЮЦІЯ, ПРЕДМЕТ ТА РОЛЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	108
<b>Іртицева І.О., Корнієнко К.М.</b> РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ.....	112
<b>Коренюк П.І.</b> МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У КОНТЕКСТІ ЗРОСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВІДТВОРЕННЯ ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ.....	116
<b>Смочко Н.М.</b> ТЕРИТОРІАЛЬНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА РЕГІОНАЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	118
<b>Сухоставець А.І.</b> ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ.....	121
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Швець О.Г.</b> ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ТЕХНОГЕННО ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ.....	124
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Калмиков О.В.</b> РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	128
<b>Онищенко Ю.І.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	132
<b>Павленко О.П., Демчук Н.І., Лащенко А.С.</b> ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	139



<b>Petchenko M.V.</b> FINANCIAL RECOVERY OF BANKS IN THE TERMS OF UNFAVOURABLE CONDITIONS.....	144
<b>Сергієнко Л.К.</b> ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	148

## **СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Писаревська Г.І.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	153
<b>Плахтій Т.Ф.</b> ЯКІСНИЙ ПІДХІД У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	157
<b>Сахаров П.О.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЕЛЕКТРОННИМИ ГРОШИМА В АВТОМАТИЗОВАНІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
<b>Федорченко О.Є., Баранов С.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ У 2015 РОЦІ.....	167

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

<b>Дячек В.В.</b> АНАЛІЗ ЛАНЦЮГА СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ЯК СКЛАДОВА МЕТОДОЛОГІЇ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ ІНДИКАТИВНОГО ПРОГРАМУВАННЯ.....	170
<b>Стадник Ю.А.</b> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ У ПЛАНУВАННІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	176
<b>Стрельченко І.І.</b> КОМПЛЕКСНА СТРУКТУРНА МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ, ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	179
<b>Юрчук Н.П.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	183
<b>Дмитриченко М.І.</b> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ.....	186
<b>Коваленко М.О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ.....	189

## CONTENTS

### SECTION 1

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Kobylianska A.V.</b> DEFINING THE «CENTER OF GLOBAL ECONOMY» AND RESEARCH OF INDICATORS THAT DEFINE ITS FORMATION AND FUNCTIONING.....	9
<b>Slozko O.A.</b> ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF EXCHANGE RATES AND THE CREATION OF A GLOBAL CURRENCY OF IMF.....	12
<b>Turovska O.A.</b> PHILOSOPHY SWISS GOVERNMENT UNDER GLOBALIZATION.....	17
<b>Schava R.P.</b> GLOBAL VECTOR BUDGET POLICY IN THE EUROPEAN UNION.....	19

### SECTION 2

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Kiz I.V.</b> PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CLUSTERING IN HIGH-TECH COMPLEX.....	24
<b>Pysmenna O.B.</b> THE SYSTEM OF OBJECTIVES AND FORECASTING OF EFFICIENCY OF RESOURCE CONSERVATION MANAGEMENT IN THE URANIUM MINING INDUSTRY.....	28
<b>Tymchenko I.P.</b> APPLYING OF INTERNATIONAL ENERGY RATINGS IN IDENTIFYING COMPETITIVENESS OF THE ENERGY SECTOR OF NATIONAL ECONOMY.....	32
<b>Tkalenko N.V., Kosach I.A.</b> ENTREPRENEURSHIP INTEGRATION AS AN OBJECT OF SYSTEM RESEARCH.....	35
<b>Tsybuliak V.Ia.</b> TRIUNIQUE PARTNERSHIP IN RESOLVING PROBLEMS OF LIFE SUPPORT IN RURAL AREA.....	39

### SECTION 3

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Korolyuk N.Ya.</b> JUSTIFICATION OF THE NEED EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF THE BRAND.....	43
<b>Mohylova A.Yu.</b> BANKING INSTITUTIONS: ROLE IN CAPITALIZATION OF ENTERPRISES.....	46
<b>Oliynyk I.V.</b> THE ROLE OF MACROECONOMIC FACTORS IN THE PROCESS OF FIXED ASSETS' REPRODUCTION.....	50
<b>Okhrimenko O.O., Iaresko R.S.</b> EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF RISK MANAGEMENT INVESTMENT PROJECTS OF POWER GENERATION.....	54
<b>Plotnytska S.I.</b> FORMATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF TERRITORIAL DEPRESSION.....	62
<b>Polozova T.V.</b> THE MODEL OF THE ESTIMATION POTENTIAL INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	65
<b>Polubyedova A.O.</b> DIAGNOSING THE FORMATION OF PROFESSIONAL IDENTITY IN ECONOMICS STUDENTS.....	71
<b>Ralko O.S.</b> USING REAL OPTIONS METHODS IN INVESTMENT DECISIONS.....	75
<b>Sichenko V.V., Khodyrieva O.S.</b> FEATURES OF SERVICING COOPERATION IN AGRICULTURE.....	78



<b>Slavkova O.P.</b> INFORMATION SUPPORT AS A FACTOR OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND RURAL AREAS.....	81
<b>Tarasenko S.I.</b> THE INTEGRATED COST MANAGEMENT CONCEPT.....	84
<b>Tkachuk A.U.</b> ASSESSMENT BUSINESS ACTIVITY.....	88
<b>Fedorova T.O.</b> PROJECT MANAGEMENT FUNDAMENTS BASED ON MARKETING BUSINESS MODEL 3.0.....	91
<b>Homchuk M.V.</b> RISKS' IDENTIFICATION AND EVALUATION DURING FORMATION PROCESS OF LOGISTICS STRATEGY BY WHOLESALE COMPANY.....	96
<b>Shvets Y.O., Korobov O.O.</b> SYNERGY OF BUDGETING AND PLANNING OF FINANCIAL RESULTS IN THE MACHINE BUILDING ENTERPRISE.....	100

#### **SECTION 4 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY**

<b>Bondar V.V.</b> PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP AS A BASIC ELEMENT OF INNOVATION UPDATE TRANSPORT INFRASTRUCTURE UKRAINE.....	105
<b>Dusheyko D.M.</b> EVOLUTION, THE SUBJECT AND THE ROLE OF REGULATORY POLICY IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES.....	108
<b>Irtysheva I.A., Kornienko G.M.</b> DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS UKRAINE.....	112
<b>Korenyuk P.I.</b> QUALITY OF LIFE MANAGEMENT IN THE CONTEXT GROWTH RATE REPRODUCTION HUMAN HEALTH.....	116
<b>Smochko N.M.</b> TERRITORIAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM (TRANSCARPATHIAN REGION IS EXAMPLE).....	118
<b>Suhostavets A.I.</b> THE WAYS TO IMPROVE THE REGION'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS.....	121

#### **SECTION 5 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION**

<b>Shvets O.G.</b> ISSUES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RECOVERY FOR VIOLATIONS LANDS.....	124
--	-----

#### **SECTION 6 MONEY, FINANCES AND CREDIT**

<b>Kalmykov O.V.</b> IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR INNOVATIVE SMALL ENTERPRISES.....	128
<b>Onyshchenko Y.I.</b> THE METHODOLOGICAL BASIS OF SPECIALIZED BANKS ACTIVITY ARRANGEMENT.....	132
<b>Pavlenko O.P., Demchuk N.I., Lashchenko A.S.</b> FEATURES OF INSURANCE MARKET IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	139
<b>Petchenko M.V.</b> FINANCIAL RECOVERY OF BANKS IN THE TERMS OF UNFAVOURABLE CONDITIONS.....	144

<b>Serhiyenko L.K.</b> FINANCIAL SECURITY – COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE.....	148
<b>SECTION 7</b>	
<b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Pysarevska H.I.</b> FORMING SYSTEM OF AUDIT PERSONNEL AT THE ENTERPRISE .....	153
<b>Plakhtiy T.F.</b> QUALITATIVE APPROACH IN ACCOUNTING.....	157
<b>Sakharov P.O.</b> IMPROVING INTERNAL CONTROL ELECTRONIC MONEY SETTLEMENT IN AUTOMATED INFORMATION SYSTEM OF ENTERPRISE.....	162
<b>Fedorchenko O.E., Baranov S.M.</b> FEATURES OF BUDGETARY COMPENSATION OF VAT IN 2015.....	167
<b>SECTION 8</b>	
<b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Dyachek V.V.</b> ANALYSIS OF THE VALUE CHAIN AS PART OF THE METHODOLOGY DEVELOPMENT STRATEGIES INDICATIVE PROGRAMMING.....	170
<b>Stadnyk Y.A.</b> THE APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS IN PLANNING OF COMMERCIAL BANK CREDIT OPERATIONS.....	176
<b>Strelechenko I.I.</b> COMPREHENSIVE STRUCTURAL MODEL OF MONITORING, ASSESSMENT AND FORECASTING NEGATIVE TRENDS IN THE FINANCIAL MARKETS.....	179
<b>Yurchuk N.P.</b> THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMETRIC MODELING IN PRODUCTION ACTIVITY.....	183
<b>Dmitrichenko M.I.</b> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PROBLEMS OF THE STATE REGULATION OF THE MOTOR TRANSPORT INDUSTRY.....	186
<b>Kovalenko M.O.</b> THEORETICAL FOUNDATIONS FOR DEVELOPING EFFECTIVE STRATEGIES.....	189





## СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9.012.23

**Кобылянська А.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Міжнародного гуманітарного університету*

### **ВИЗНАЧЕННЯ «ЦЕНТРУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ ЙОГО СТАНОВЛЕННЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ**

Стаття присвячена визначенню центру глобальної економіки на основі аналізу широко поширених в літературі термінів. Окремо досліджено питання систематизації показників, які використовуються при описі та визначенні відповідних центрів. Додатково виділено групи структурних та спекулятивних чинників, що впливають на зміну балансу світових економічних сил.

**Ключові слова:** центр глобальної економіки, структурні та спекулятивні чинники, глобальна економіка, економічна політика, баланс економічних сил.

### **Кобылянская А.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ «ЦЕНТРА ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ» И ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ФОРМИРУЮЩИХ ЕГО СТАНОВЛЕНИЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Статья посвящена определению центра глобальной экономики на основе анализа широко распространенных в литературе терминов. Отдельно исследован вопрос систематизации показателей, используемых при описании и определении соответствующих центров. Дополнительно выделены группы структурных и спекулятивных факторов, влияющих на изменение баланса мировых экономических сил.

**Ключевые слова:** центр глобальной экономики, структурные и спекулятивные факторы, глобальная экономика, экономическая политика, баланс экономических сил.

### **Kobylianska A.V. DEFINING THE «CENTER OF GLOBAL ECONOMY» AND RESEARCH OF INDICATORS THAT DEFINE ITS FORMATION AND FUNCTIONING**

The article is devoted to the definition of the center of the global economy while analyzing widely used terms. Separately the issue of systematization of indicators generally used in describing and defining appropriate centers is studied. Additionally, selected group of structural and speculative factors, that affect the change in the balance of global economic power, is investigated.

**Keywords:** center of global economy, structural and speculative factors, the global economy, economic policy, balance of economic forces.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку світового господарства глобальні ринки в переважній більшості є доволі стратифікованими, тобто такими, на яких одні країни відіграють більшу роль, а інтереси інших є менш представленими. Перші зазвичай демонструють мають стабільні темпи економічного розвитку, які в тому числі забезпечуються впровадженням у виробництво новітніх наукових розробок, успішною диференціацією зовнішньоекономічних зв'язків, є широко представленими в різноманітних міжнародних організаціях.

Наслідуючи деяких науковців, можна стверджувати, що сучасна глобальна економіка має свій центр, або центри та периферію. В цьому контексті центрами зазвичай вважається широке коло країн/міст, що, по суті, є великими виробниками товарів або послуг, економічна периферія, навпроти, забезпечує ці виробничі процеси факторами виробництва та/або є споживачем відповідних товарів та послуг.

Проблемним питанням при цьому підходить є те спостереження, що явно або неявно, свідомо або підсвідомо більшість економічних центрів зацікавлені в консервуванні такого стану речей. Наслідком цього є поглиблення існуючої економічної диспропорції між країнами.

Проте серед затверджених цілей діяльності більшості міжнародних організацій є, навпроти, усунення таких дисбалансів як запорука загальної світової стабільності.

Механізми реалізації досягнення відповідних цілей варіюються від нормотворчого процесу зняття обмежень на потоки готової продукції, капіталу до фінансування інституційних перетворень та модернізації виробництва у відносно менш розвинених країнах.

Втім, досягнення такого стану речей, за якого всі країни досягнуть єдиного рівня розвитку, принаймні на разі виглядає утопією. Задля цього країни мали б володіти однаковою кількістю існуючих ресурсів, і якщо зростаюча мобільність робочої сили знімає гостроту проблеми з забезпеченням людськими ресурсами, то кількість природних ресурсів є більш-менш наперед заданою, а їх рух – більш ускладненим, тому подолання ресурсної залежності є важливим кроком у напрямку економічного укріплення. В іншому випадку зрівняння передумов до економічного зростання означає також перерозподіл накопиченого капіталу, проте не слід забувати, що примусовий перерозподіл також неможливий.

Підсумовуючи, глобальна економіка, виходячи з постулатів сучасної економічної теорії, перебуває в стані динамічно-статичної рівноваги, коли головні економічні актори залишаються незмінними на протязі доволі великих проміжків часу. Найбільш прийнятними в цьому контексті є проміжки довжиною в 15–25 років, які вписуються в цикли Кузнеця. Звісно, з пришвидшенням НТП довжина цих циклів буде скорочуватись.

Дане дослідження присвячено визначенню терміна «економічний центр», а також систематизації факторів, що використовуються при його описі. Результати дослідження можуть бути покладені в основу наступних наукових робіт, що будуть присвячені аналізу діяльності існуючих економічних центрів, їх впливу на інших економічних агентів та прогнозуванню зміни диспозиції основних глобальних економічних гравців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення впливу окремих країн та регіонів світу на стан глобальної економіки на сучасному етапі постає в центрі багатьох досліджень. Різними економістами повсякчас використовуються терміни «економічний центр», «економічна сила» і т. п.

Теоретично відповідні категорії були впроваджені Валлерштайном в його світ-системному підході. Окремі спроби дослідити відповідні питання були здійснені С. Радзієвською, О.О. Джаліловим, Г. Мерніком та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Втім, ні поміж зазначеними теоретиками, ні поміж іншими дослідниками наразі немає консенсусу щодо визначення «економічного центру» глобальної економіки. Існування такої прогалини гальмує дослідження, пов'язані з функціонуванням цих центрів, та ускладнює порівняння результатів, отриманих різними дослідниками. Поточна стаття має на меті усунення зазначеного недоліку.

**Мета статті** полягає в систематизації та аналізі різних підходів до визначення «економічного центру» та виробленні єдиного тлумачення цієї категорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Базуючись на результатах попередніх досліджень, використання терміну «економічний центр» та споріднених до нього термінів може бути систематизовано в таблиці 1.

Результати аналізу, систематизовані в вищевказаній таблиці, дозволяють зробити такі висновки:

- по-перше, в поточних дослідженнях в якості економічного центру частіше за все розглядають країни/міста, серед яких найчастіше згадують США, Китай, ЄС, Японію, або міста – фінансові центри;

- по-друге, акценти в термінах є доволі різноманітними – «управління», «ділова активність», «розвиток», «сила», «тяжіння», що ускладнює певним чином вироблення єдиного терміну та його тлумачення;

- по-третє, незважаючи на те що незаперечною є роль МНК та ТНК в глобальній економіці, як окремі економічні центри вони майже не розглядаються в дослідженнях.

Зважаючи на перелічене, при описі структури глобальної економіки можна запропонувати використовувати наступний термін та його наступне визначення: центр глобальної економіки (ЦГЕ) – це країна, яка на протязі тривалого проміжку часу займає суттєву частку в світових економічних потоках, робить істотний внесок в зростання світового ВВП, здатна суттєво впливати на світову політику та наділяє економічних агентів, що провадять свою господарську діяльність на території країни, додатковими можливостями на світовій арені.

Таблиця 1

Систематизація визначень загальної категорії «економічного центру» в системі МЕВ

Термін	Визначення	Об'єкт спостереження	Джерело
Економічний центр	Місце, через яке проходять основні економічні потоки	Країна	Б.С. Івасів, В.В. Комар [2, с. 105]
Центр економічного тяжіння (центр економічної гравітації)	Роблять суттєвий внесок у зростання ВВП	Країна/місто	В. Дубенський [3]
Центр світового господарства		Регіон	К.С. Солонінко [4, с. 211]
Ядро (центр) високорозвинутих країн	Характеризуються високим рівнем технологічного розвитку і високими стандартами життя населення і формують так званий «золотий мільярд»	Країна	С. Радзієвська [5]
Центри управління		Країна	І.В. Шкодін [6]
Центри впливу	Зони поширення валюти	Регіон	Б. Лістар [7]
Центри економічної активності		Регіон	О.О. Джалілов [8]
Глобальні центри світового розвитку	Виробляють світову політику	Регіональні об'єднання	В. Юрчишин [9]
Світові центри сили	Складають людський, фінансовий, енергетичний та військовий ресурси		Г. Мерніков [10]

Таблиця 2

Показники, що використовуються для характеристики чи опису економічного центру

Показники	Автор
Частка ВВП в світовому ВВП % світових потоків товарів % світових потоків капіталу % світового інтелектуального потенціалу % виробництва високотехнологічної продукції в світовому обсязі виробництва	О. Мельник [11]
% світового промислового виробництва % виробництва сільськогосподарської продукції частка світових золотовалютних резервів обсяги трудових та сировинних ресурсів	К.С. Солонінко [4, с. 211–213]
Наявність інструментів впливу — господарських, законотворчих, дипломатичних, військових	Г. Мерніков [10]
Місце країни в рейтингу глобальної конкурентоспроможності	А.О. Ходжаян [12]
Внесок у зростання світового ВВП	McKinsey [3]

Відповідно, це якісне визначення ЦГЕ. Серед кількісних характеристик, що використовуються в контексті вживання вищезазначених споріднених термінів, автори часто використовують наступні показники (табл. 2):

На протигагу різноманіттю термінів, що, як ми бачили, використовуються на разі вченими в своїх дослідженнях, показники, що використовуються при їх описі або при описі їх впливу на глобальну економічну динаміку або статистику, є доволі стандартними, а їх кількість відносно обмеженою.

Це, відповідно, безліч відносних показників: відношення обсягів промислового виробництва країни до світових обсягів промислового виробництва, вартісних обсягів експорту країни до світових обсягів експорту, національного ВВП до світового ВВП і т. д. – абсолютні показники: обсяги трудових та сировинних ресурсів, рейтинги, різноманітні внески в світові обсяги зростання того чи іншого показнику.

Тільки деякі автори, наприклад, Г. Мерніков, пропонує для опису та оцінки економічних осередків використовувати наявність інструментів впливу на інші країни, втім, він не надає методик оцінки сили відповідного впливу.

Таким чином, можна зробити висновок, що на разі система показників є доволі нерозвиненою і концентрується передусім на оцінці моментного стану розвитку країни без надання належної уваги саме тому, як саме оцінити вплив ЦГЕ на інші країни. Ті показники, що описують частку ЦГЕ в обсягах окремих міжнародних економічних потоках, не є такими, що повністю характеризують вплив на інші країни. Іншими словами, ЦГЕ з відносно однаковою часткою експорту товарів в загальних обсягах світового експорту товарів можуть мати різний вплив на інші країни, як завдяки різній товарній структурі відповідних потоків, так і через різні комбінації цього показника економічної влади з іншими показниками.

Тобто постає питання вироблення єдиної методології єдиного індексу, який би характеризував пози-

цію окремих країн та ЦГЕ в світовому економічному просторі, в тому числі на основі систематизованих раніше показників.

Наявність такої методології дозволила би аналізувати динаміку зміни відповідних індексів для різних ЦГЕ та робити висновки щодо причин таких змін, оцінювати вплив одних ЦГЕ на інші ЦГЕ й країни та в кінцевому результаті відслідковувати дифузю економічної влади від однієї країни до іншої.

Варто окремо систематизувати чинники, які призводять до змін у відповідних показниках, що використовуються при аналізі та описі функціонування ЦГЕ. В свою чергу, вони мають бути поділені на структурні та спекулятивні. Перші призводять до істотних змін в балансі економічних сил глобального господарства, інші спричиняють незначні/значні флуктуації по відношенню до поточного розподілу глобальної економічної влади з поверненням до вихідної точки коливання.

В якості структурних чинників можна запропонувати наступні систематизовані за наступними категоріями (див. табл. 3).

Відповідно, можна виділити та систематизувати наступним чином спекулятивні чинники (див. табл. 4).

**Висновки.** Підсумовуючи, маємо триєдинство визначення ЦГЕ, показників, що характеризують ЦГЕ, та чинників, що впливають на формування показників на тому чи іншому рівні. Найбільш цікавим завданням, після систематизації показників та чинників, виглядає дослідження кількісного впливу чинників на окремі показники та на інтегральні індекси, що визначають ЦГЕ.

Головним результатом даної статті є вироблення єдиного терміну «центр глобальної економіки», систематизація показників та чинників впливу на показники визначення ЦГЕ, вироблення підходів до розробки інтегрального показника, що характеризує ЦГЕ, та вироблення підходів до моделювання впливу чинників зміни ЦГЕ на показники, що характеризують ЦГЕ, та зміну ЦГЕ.

Таблиця 3

Система структурних чинників впливу на формування та діяльність ЦГЕ

Категорії чинників	Чинники	Показники, що характеризують чинники
Економічні	Завершення або початок відповідного економічного циклу	Динаміка ВВП та інших макроекономічних показників
Технологічні	НТП всередині країн	Кількість наукових розробок в рік, окремо інноваційних
Демографічні	Зміни в демографічному стані країн	Природний приріст населення, міграція трудових ресурсів, зміна освітньої структури населення
Ресурсні	Відкриття запасів природних ресурсів	Збільшення/зменшення видобутку існуючих ресурсів, кількість відкритих родовищ
Соціальні, політичні, екологічні	Тривала соціальна нестабільність, військові конфлікти, епідемії та екологічні катастрофи	Факт відповідного явищу та його тривалість в роках

Таблиця 4

Система спекулятивних чинників впливу на формування та діяльність ЦГЕ

Категорії чинників	Чинники	Показники, що характеризують чинники
Ресурсні	Колівання світових цін на природні ресурси	Дисперсія світових цін на нафту, природний газ, залізну руду та інше на протязі року
Економічні	Колівання валютних курсів	Дисперсія курсу національної валюти відносно до долара США на протязі року
	Пришвидщення потоків капіталу	Темпи зростання імпорту довгострокового (ПП) та короткострокового капіталу (портфельні інвестиції, короткострокові кредити), рік до року
	Надання офіційної допомоги	Обсяги офіційної допомоги в млрд. дол. США
Технологічні	Оновлення основного капіталу	Обсяги інвестицій в основний капітал
Демографічні	Маятникова та сезонна міграція	Кількість відповідних мігрантів

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Wallerstein, Immanuel Maurice. *World-systems analysis: An introduction*. Duke University Press, 2004.
2. Івасів Б.С., Комар В.В. Міжнародні ринки грошей і капіталів : [навч.-метод. посіб.] / Б.С. Івасів, В.В. Комар. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 120 с.
3. Дубенский В. Смещение экономического центра гравитации / В. Дубенский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/12/2/406409/>.
4. Солонінко К.С. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / К.С. Солонінко. – Київ, 2008. – 380 с.
5. Радзівська С. Глобальні економічні процеси та Україна / С. Радзівська // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1. – С. 80–104.
6. Шкодін І.В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І.В. Шкодін // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.
7. Hallsmith G., Lietaer B. *Intentional Cities, Intentional Economies, Ch.3. Creating New Capital* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.neweconomictheory.org](http://www.neweconomictheory.org).
8. Джалілов О.О. Основні сучасні тенденції світової інтеграції / О.О. Джалілов // БізнесІнформ. – 2014. – № 2. – С. 76–83.
9. Юрчишин В. Центр Разумкова. Перспективи посткризового економічного відновлення / В. Юрчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/upload/Yurchyshyn\\_post-crisis\\_1-2011.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/Yurchyshyn_post-crisis_1-2011.pdf).
10. Мерніков Г.І. Світова фінансова криза як фактор геополітичних і геоекономічних змін / Г.І. Мерніков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 4. – С. 54–62.
11. Мельник О. Шляхи розвитку економічних центрів світу в умовах глобалізації / О. Мельник // Антологія творчих досягнень. – К. : ІСЕМВ НАН України, 2004.
12. Ходжаян А.О. Позиціонування України в глобальній економіці / А.О. Ходжаян // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 2. – С. 66–72.

УДК 339.72

**Сльозко О.О.***кандидат економічних наук,**провідний науковий співробітник сектору міжнародних фінансових досліджень Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України***АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ І СТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ**

Сьогодні МВФ може втручатися у валютну політику країни, тільки якщо ця країна звертається за фінансовою підтримкою і тим самим на неї починають розповсюджуватися умови, що пред'являються МВФ. Таким чином, МВФ неспроможний регулювати можливі стійкі перекося курсу валюти країни, що має позитивне сальдо платіжного балансу, або країн з дефіцитом, які все ще в змозі отримувати позикові кошти на міжнародних фінансових ринках або випускати валюту, яку інші учасники ринку готові і надалі мати у своїх портфелях, як у випадку з США. Тому переговори про обмінні курси провідних валют проводяться за межами МВФ. Це підкреслює недолік сьогодишньої міжнародної фінансової системи: інститут, який відповідає за посилення стабільності валютних курсів і недопущення надмірного і тривалого порушення рівноваги розрахунків, не здатний забезпечити виконання реальних норм регулювання у політиці тих країн, які мають найбільш зовнішні незбалансованості.

**Ключові слова:** МВФ, Міжнародна фінансова система, валютна політика, фінансові ринки.

**Слезко Е.А. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ И СОЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ МЕЖДУНАРОДНЫМ ВАЛЮТНЫМ ФОНДОМ**

Сегодня МВФ может вмешиваться в валютную политику страны, только если эта страна обращается за финансовой поддержкой и тем самым на него начинают распространяться условия, предъявляемые МВФ. Таким образом, МВФ не способен регулировать возможные стойкие перекося курса валюты страны, имеющей положительное сальдо платежного баланса, или стран с дефицитом, которые все еще в состоянии получать заемные средства на международных финансовых рынках или выпускать валюту, которую другие участники рынка готовы и в дальнейшем иметь в своих портфелях, как в случае с США. Поэтому переговоры по обменным курсам ведущих валют проводятся за пределами МВФ. Это подчеркивает недостаток сегодняшней международной финансовой системы: институт, который отвечает за усиление стабильности валютных курсов и недопущение чрезмерного и длительного нарушения равновесия расчетов, не способен обеспечить выполнение реальных норм регулирования в политике тех стран, которые имеют наибольшие внешние несбалансированности.

**Ключевые слова:** МВФ, Международная финансовая система, валютная политика, финансовые рынки.

**Slozko O.A. ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF EXCHANGE RATES AND THE CREATION OF A GLOBAL CURRENCY OF IMF**

Today, the IMF may intervene in the monetary policy of the country only if that country asks for financial support and thus it begin to spread, provided the requirements of the IMF. Thus, the IMF is unable to regulate possible counters distortions in the exchange rate of the country, which has a positive trade balance, or a deficit countries that are still able to receive borrowed funds on international financial markets or to issue currency to other market participants are willing to continue to have a their portfolios, in the case of the United States. Therefore, negotiations on exchange rates of leading currencies held outside the IMF. This highlights the lack of today's international financial system: the institution that is responsible for strengthening the stability of exchange rates and prevent excessive and prolonged payments disequilibrium, unable to enforce rules regulating the real politics of the countries with the largest external imbalances.

**Keywords:** IMF, International financial system, monetary policy, financial markets.

**Постановка проблеми.** У сфері контролю МВФ опиняються бідні країни та країни, що розвиваються. МВФ не здатний усунути викривлення валютних курсів, викликане головним чином нестійкими і часто спекулятивними потоками короткострокового

капіталу. Хаотичні коливання валютних курсів не завжди викликані прорахунками в політиці країн-одержувачів. Потоки капіталу, які почали справляти набагато більший вплив на номінальні валютні курси, ніж торгові потоки, тісно пов'язані з корот-

костроковою фінансовою кон'юнктурою. Спекуляції, націлені на використання різниці у короткострокових процентних ставках для отримання арбітражного прибутку, можуть дестабілізувати обмінний курс, навіть якщо різниця у темпах інфляції між відповідними країнами незначна.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз статей Угоди МВФ (статті I, IV, VIII, XXII) виявив, що, по-перше, заявлені міжнародним співтовариством цілі щодо досягнення стабільності валют, зовнішньої збалансованості національних економік, виключення маніпулювання обмінними курсами – не досягнуті. Причинами цього були: парадокс Тріффіна (ситуація з долларом); суперечність, неузгодженість економічної, зокрема валютної політики країн, що часто переслідують свої егоїстичні економічні цілі. По-друге, сам МВФ, будучи наглядовим органом і основним майданчиком міжнародної валютної співпраці, мало що зробив для виправлення недоліків існуючої глобальної валютної системи і можливого будівництва нової. В організаційному сенсі пропозиція про проведення реформ повинна надходити від МВФ. Починаючи з 2011 року, відомий вчений Роберт Манделл («творець євро») розробив теорію щодо впровадження SDR – безготівкової валюти МВФ у готівковий оберт, на зразок євро. Світова фінансова спільнота підтримала це починання, але регіональна валюта «євро» та запропонована світова валюта SDR виявились дуже різними за багатьма показниками. Країни, які належать до країн «ісламського фінансування», висловилися категорично проти введення SDR як світової валюти. На сьогодні це питання відкрите, багато конференцій та форумів світового масштабу шукають альтернативу долару, але поки у світі превалюють питання створення регіональних валют, таких як «афро» – валюта африканського континенту, «алтин» – валюта країн СНД, «амеро» – валюта країн Північно-Американського союзу та інші [1].

**Метою статті є** дослідити та проаналізувати проблеми регулювання валютних курсів і створення глобальної валюти МВФ.

#### **Основні результати дослідження.**

##### **Співпраця України і МВФ у 2014–2015 роках**

Роль МВФ у світовій економіці, його кредитна діяльність стали важливими елементами стратегії врегулювання проблеми міжнародної заборгованості. Хоча сьогодні не є відкинутою теза про те, що у 62 країнах світу, які перебували у стані економічної нестабільності, втручання МВФ призвели до ще гіршої ситуації.

*Основна особливість МВФ як кредитора – його здатність впливати на економічну політику національних урядів.*

У своїй діяльності МВФ застосовує різні форми. Серед них: **інспектування** (пов'язано з переходом від паритетної до відкритої системи обміну валют); члени МВФ вирішили, що Фонд повинен розширити свою діяльність за межі мінової вартості, визначити усі сфери економіки країн, які визначають розмір цієї вартості й неупереджено давати оцінку економічній діяльності країн); **консультації** (щорічні, додаткові, у випадках, якщо країна несподівано опиняється у складній економічній ситуації, або є підозра, що її дії суперечать «кодексу поведінки» і можуть завдати шкоди іншим країнам, та спеціальні, що влаштовують з тими країнами, економічна політика яких значною мірою визначає стан світової економіки); надання послуг, фінансування.

Співробітництво України та МВФ пройшло декілька важливих етапів. На сьогоднішній день в

Україні немає наукового джерела, яке би могло у повному обсязі відтворити хронологію відносин між ними. Україна за роки своєї незалежності неодноразово користувалася як матеріальною, так і нематеріальною допомогою МВФ і загалом показала себе як надійний партнер.

Дослідження, проведене Віденським інститутом міжнародних економічних досліджень, «Як стабілізувати економіку України і направити її на шлях стійкого зростання» таким чином розподілило фінансовий пакет допомоги у 40 млрд дол.:

- 17,5 млрд дол. – кредит МВФ розширеного фінансування (EFF);
- поповнення запасів НБУ (Форекс);
- погашення зовнішнього боргу;
- бюджетна підтримка;
- 8 млрд дол. США – інші багатосторонні і двосторонні кредитори;
- ЄС, США, Світовий банк, ЄБРР, ЄІВ;
- 15 млрд доларів США: Реструктуризація суверенного приватного зовнішнього боргу (часткове списання майже неминуче).

Макрофінансову допомогу (МФД-II) – 1,6 млрд євро – Україна отримала повністю, з червня 2015 року діє МФД-III обсягом 1,8 млрд євро [2].

У рамках програми EFF обсягом 17,5 млрд дол. Україна отримала 5 млрд дол. у травні 2015 року на резервні фонди НБУ, в результаті чого обсяг міжнародних резервів збільшився вдвічі. Друга частина – це 7,2 млрд дол. від інших кредиторів, у тому числі 1 млрд дол. кредитних гарантій від США, який вже отримали. 800 млн дол. – 500 млн дол. від СБ і 300 млн від Японії Україна не може отримати через неприйняті законопроекти Верховної Радою України.

У кінці січня 2015 року уряд офіційно домовився з Міжнародним валютним фондом про розширення фінансування в рамках нової програми EFF (розширеного фінансування). За результатами переговорів був підписаний меморандум про економічну і фінансову політику, в якому викладені нові умови надання чергових траншів фінансової допомоги.

Уряд України звернувся до МВФ з проханням відкрити нову багаторічну програму, підтриману розширеним кредитуванням, для заміни існуючої програми очікування, відкритої навесні 2014 року. За словами голови Фонду Крістин Лагард, «нова програма має підтримати заходи щодо негайної макроекономічної стабілізації, а також широкі і глибокі економічні реформи протягом кількох років, щоб забезпечити економічну і фінансову стабільність та відновлення стійкого зростання».

Незважаючи на амбіційні і багатообіцяючі заяви міжнародних кредиторів і донорів, нетто-фінансування України у 2014 році було негативним: наша країна отримала від міжнародних партнерів кредитну підтримку обсягом 9 млрд дол., виплативши боргів на 14 млрд дол.

30 квітня 2014 року МВФ схвалив кредитну програму «stand-by» (SBA) для України. За правилами Фонду, кошти у рамках цієї програми надаються державам для вирішення короткострокових проблем платіжного балансу. МВФ зазвичай визначає цілі та здійснює фінансування в залежності від їх досягнення урядом, як правило, поетапно. Тривалість програми зазвичай становить рік-два, термін погашення – 3-5 років. У свою чергу EFF був створений для сприяння країнам у вирішенні середньо- і довгострокових проблем платіжного балансу, які вимагають фундаментальних економічних реформ. Термін

таких програм зазвичай більше – до трьох років, у деяких випадках – до чотирьох, якщо часу на досягнення макроекономічної стабільності виявляється недостатньо. Термін погашення боргу МВФ при EFF варіюється від 4,5 до 10 років.

Сума кредиту, яку можна отримати за програмою EFF, зазвичай становить 200-600% національної квоти. Українська квота в МВФ – СДР 1372 млн, або близько \$ 1,95 млрд 600% – це \$ 11,7 млрд. Україна оформила запит на \$20 млрд на 4 роки, але рішенням Фонду обсяги кредитування мають становити 17,5 млрд. Вийти «за рамки» дозволяє спеціальна примітка, що в екстраординарних випадках сума кредитування може бути збільшена.

У випадку з Україною Фонд уже відходив від правил – у рамках очікування він готовий був надати кошти в обсязі \$ 16,67 млрд протягом двох років. На початку травня 2014 р. МВФ перерахував перший транш – близько \$ 3,2 млрд. Спочатку другий-четвертий транші були намічені відповідно на 25 липня, 25 вересня і 15 грудня 2014 року в обсязі по SDR914,7 млн (близько \$ 1,4 млрд), п'ятий-восьмий квартальні транші 2015 року – по SDR1,372 млрд. Заключний дев'ятий транш (SDR 686 млн) – у середині березня 2016 року. Але вже третій транш Україна не отримала.

Відмінною рисою SBA, як впливає з визначення Фонду, є те, що кошти спрямовуються на фінансування валютної позиції країни, і завдання таких вливань – дозволити Центробанку підтримати імпорт і надати йому достатньо резервів для того, щоб у приватних інвесторів не виникло сумнівів у платоспроможності держави.

МВФ дає кредит SBA, якщо у країні тимчасові проблеми з платіжним балансом або трапилося якесь раптове лихо і їй потрібно терміново мобілізувати потрібну суму фінансування. В Україні все спочатку робилося по-іншому. Близько 60% отриманих позик пішли прямо на рахунок уряду, що характерно саме для програм EFF. Якщо надходження за програмою SBA повністю йдуть у резерви, а за програмою EFF – як на підтримку бюджету, так і валютних резервів, то в нашому випадку можна говорити про те, що співпраця України з МВФ була міксом двох програм. У даному випадку перехід до повноцінної програмою EFF закономірний, оскільки Україна – велика країна із значним подвійним дефіцитом, проблемним публічним сектором і несприятливим інвестиційним кліматом, що вимагало наявності середньострокової програми із значними обсягами фінансування, спрямованої на вирішення проблем платоспроможності країни-боржника.

Переговори Уряду України з МВФ було розпочато тому, що при започаткуванні програми SBA були переоцінені можливості української економіки відновлюватися самостійно. Уряд спирався на переконання, що варто ліквідувати кримінальну складову, побороти корупцію і звільнити бізнес, і країна вийде на бурхливе економічне зростання. Експерти МВФ були впевнені, що проблема носить короткостроковий характер. Але по мірі виконання програми SBA, стало очевидно, що вона ґрунтувалася на надмірно оптимістичних допущеннях і недооцінювала ризики. Вимагати виконання меморандуму було вже неможливо. Простіше було зупинити діючу програму і почати нову.

Як стверджує Міністерство фінансів, різниця для України між SBA і EFF полягає тільки в тому, що з EFF Україна отримає більше грошей і на більш тривалий термін. Україні це потрібно, тому що Укра-

їна, внаслідок тривалих військових дій і, як наслідок, тривалої кризи, не справляється з поставленими завданнями.

Виявилось, що ті заходи, які пропонують умови очікування, вимагають більше часу. Про те, що виникла проблема, стало ясно у грудні 2014 р., коли МВФ заявив, що Україні не вистачає ще \$15 млрд. У відповідь Євросоюз заявив, що знайде не більше 1,8 млрд євро, США – що нададуть гарантії для випуску держоблігацій на суму \$ 2 млрд. Оскільки цих коштів було явно недостатньо, МВФ вирішив забезпечити потрібну суму за допомогою пулу інвесторів, а для цього потрібна була більш розширена програма.

Крім того, EFF за рахунок великих термінів дає більш гнучкий підхід, який дозволить не грубо орієнтуватися на дефіцит платіжного балансу, а враховувати різні макроекономічні фактори. Цілей, поставлених Україні, буде більше, але їх виконання буде давати, як мінімум, більше простору для дискусій.

Але від зміни програми Фонду кардинально не зміняться: вимоги МВФ достатньо стандартизовані і передбачають проведення заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового сектору, збалансування державних фінансів, реформування паливно-енергетичного комплексу та проведення інституційних реформ. Єдине, що тепер українська влада зможе розтягувати їх у часі. Це дозволить пом'якшити наслідки жорстких реформ і уникати шокових ситуацій.

Одним із таких шоків, які варто пом'якшити, була вимога підвищити тарифи на газ і житлово-комунальні послуги для населення, замінивши пільги адресними субсидіями. На думку МВФ, це повинно було зменшити катастрофічний дефіцит НАК «Нафтогаз», який на сьогоднішній день перевищує дефіцит державного бюджету. За фактом підвищення тарифів поставило країну на межу соціальної катастрофи.

Дотримуючись вимог МВФ, тарифи на газ з 1 травня 2015 р. зросли у середньому більш ніж на 50%. Далі їх варто було поетапно підвищувати на 20%. Місія МВФ розраховувала, що курс гривні буде триматися в діапазоні 11-12 грн/долар, але падіння гривні виявилось непередбачуване глибоким, а отже газ подорожчав більш відчутно. Чим далі буде падати національна валюта, тим складніше уряду підвищувати тарифи. Проблема дефіциту «Нафтогазу» вирішити тарифними засобами не вийшло, необхідні були потрібні структурні зміни компанії. Девальвація разом із підвищенням тарифів створила «валютну пастку», існування якої МВФ усвідомив тільки зараз. Тому варто очікувати перегляду позиції Фонду з цього питання – як мінімум, у бік відстрочки подальшого підвищення цін для населення і реорганізації «Нафтогазу».

Ще одна вимога, яка розійшлася з реальністю, – це перехід від фіксованого курсу до таргетування інфляції. Таргетувати галопуючу інфляцію, коли вона досягає 20-25%, недоцільно, тому МВФ, ймовірно, тимчасово відкладе це завдання. Нацбанк частково повернеться до режиму керування курсом, або шляхом адміністративних обмежень, або шляхом інтервенцій на міжбанківському валютному ринку. Зокрема, мова йде про «ручне» управління рухом валютної виручки, коли виручка експортерів буде продаватися безпосередньо НБУ і спрямовуватися на певні потреби [3].

Міжнародне рейтингове агентство Moody's вважає, що списання боргу вводить Україну у стан

дефолту. Агентство пропонує інші міри по економії грошей. Україна може зекономити 15,3 млрд дол. на виплатах по держоблігаціям без списання частини основного боргу, якого прагне Уряд у рамках переговорів з міжнародними кредиторами. Провал дуже напружених переговорів, а також можливе введення мораторію на виплату по зовнішньому боргу будуть мати довгострокові негативні наслідки для України як для емітента. При відмові виплат по бондам Україна не зразу зможе повернутися на міжнародний ринок капіталу. Україна намагається реструктуризувати державний борг на 19 млрд дол., щоб отримати антикризовий кредит МВФ. На сьогодні переговори зайшли в глухий кут, оскільки кредитори не погоджуються на списання частини номінальної вартості боргу. Однак очевидно, що за рівня боргового навантаження в 90% ВВП, втрати суттєвої частини експортного потенціалу на Сході України і продовження військових дій та економічної кризи, стабілізувати валютно-фінансову ситуацію в Україні без списання частини державного боргу – неможливо.

Експерти Міжнародного валютного фонду прийшли до попереднього висновку, що борг України перед Росією, оформлений у вигляді єврооблігацій на \$ 3 млрд, повинен розглядатися як офіційний, а не комерційний (за даними агентства Bloomberg з посиленням на джерела в МВФ). У тому разі, якщо цей експертний висновок буде підтримано виконавчою радою МВФ, що облігації, які належать Росії, будуть виключені з числа тих, що підлягають реструктуризації. У той же час це означатиме, що приватні кредитори у результаті реструктуризації, яка повинна заощадити Україні більше \$ 15 млрд за 4 роки, понесуть, можливо, ще більші втрати. Зараз українська влада наполягає на списанні приблизно 40% основної суми боргу. Сама Україна розглядає єврооблігації на \$ 3 млрд із погашенням у кінці 2015 року як будь-які інші українські єврооблігації і запрошувала Росію поряд з приватними кредиторами взяти участь у переговорах про реструктуризацію. Росія відмовилася вести такі переговори і наполягає на погашенні облігацій у передбачені терміни. 22 червня Україна в строк здійснила чергову купонну виплату за даними євробондами.

Але загалом, незважаючи на зовнішню фінансову підтримку, економіка України залишається вразливою до економічних шоків, а темпи структурних реформ, набрані останнім часом, мають бути посилені для того, щоб забезпечити стабільне зростання на більш тривалій термін.

У Меморандумі про економічну та фінансову політику України (березень 2015 року), яка узгоджена з МВФ, узгоджена нова програма кредитування на 17,5 млрд дол. США. Ключові положення програми такі:

1. Введення гнучкої і стійкої курсової політики.
2. Зміцнення банківської системи з тим, щоб та підтримувала економічну активність країни.
3. Скорочення державних витрат і реструктуризація боргу.
4. Поліпшення бізнес-клімату та дерегуляція.

Для реалізації цих цілей уряд і НБУ зобов'язуються дотримуватися кількох принципів економічної політики. **Монетарна політика** України буде спрямована на доведення рівня інфляції до однозначного числа до середини 2016 р. Для цього необхідно збереження гнучкого курсу гривні та істотне збільшення золотовалютних резервів Нацбанку в середньостроковому періоді.

Програма передбачає, що Нацбанк продаватиме валюту тільки для підтримки зовнішніх виплат

уряду, в тому числі за контрактами Нафтогазу і Енергоатома. Відповідно, НБУ скасує заборону Нафтогазу купувати валюту на ринку. Мінфін з цією метою перегляне ставки внутрішньої держпозики у валюті, щоб запропонувати потенційним кредиторам вигідніші умови підтримки уряду. Влада України також має намір провести переговори з Китаєм про продовження існуючого свопу для поповнення резервів та оздоровлення платіжного балансу. Уряд збирається до кінця поточного року скасувати **додатковий імпорتنний збір**, передбачений бюджетом-2015, на усі групи товарів, крім енергетичного імпорту та медикаментів – у разі, якщо СОТ не схвалить подібні заходи. У Меморандумі підкреслюється, що цей збір був введений для термінового зміцнення платіжного балансу. **Обмеження на валютнообмінні операції** також будуть скасовані, як і застосування кількох валютних курсів. Нацбанк уже заявив про свою відмову від цієї практики і перехід до єдиного курсу. Однак певні обмеження на рух капіталу будуть зберігатися і тимчасово вводяться у разі потреби.

**Національний банк України очікує трансформація**

Правління буде перетворено у виконавчий комітет, що складається з голови та заступників голови НБУ. Завданнями цього виконавчого комітету буде формування та впровадження монетарної та курсової політики, а також регулювання банківської системи. Рада НБУ отримає додаткові функції з нагляду, зокрема одноосібну відповідальність за події всередині структури регулятора і формування комітету аудиторів НБУ. Фінансова самостійність Нацбанку буде посилена. У поточному році регулятор повинен був перерахувати до бюджету від 60 млрд грн з доходів 2014 року – після проведення аудиту. Відтепер до завершення аудиту від НБУ можна буде вимагати перерахування не більше 25% доходів. У наступні роки **перерахування доходів Нацбанку** уряду буде можливо тільки після завершення аудиту. Підтримка та оздоровлення банківської системи України, згідно із новою програмою, буде базуватися на скороченні кредитування інсайдерів та пов'язаних осіб. З цією метою в Україні уже прийнятий закон, що посилює відповідальність власників банків. Окрім того, до кінця березня НБУ спільно з МВФ і СБ перегляне законодавство, щодо пов'язаних осіб.

До кінця липня 2015 р. такі звіти повинні подати наступні 20 найбільших банків зі списку НБУ, зобов'язані **відзвітувати про можливі збитки**, пов'язані з такими особами. Інші фінустанови повинні подати такі звіти до кінця вересня 2015 року. Потім НБУ у співпраці з чотирма найбільшими світовими бухгалтерськими фірмами перевірить ці звіти. Перевірки будуть завершені, відповідно, у кінці вересня 2015 року, грудня 2015 року та квітня 2016 року. Зміни в регулюванні банківської системи також включають створення кредитного реєстру в межах НБУ, перехід банків на **міжнародні стандарти фінансової звітності** до середини 2015 року, розробку (спільно з МВФ) до вересня 2015 року стратегії моніторингу держбанків тощо.

Скорочення державних витрат в Україні передбачає повне скасування субсидій для Нафтогазу до 2017 року. Це дозволить привести держборг до задовільного та стійкого рівня 71% ВВП до 2020 року. Влада України підкреслює, що перед ними постало завдання знизити податкове навантаження і одночасно розширити базу оподаткування. З цією метою був скасований ряд дрібних податків і введений податок на дорогі автомобілі.

У меморандумі згадується також прийнятий минулого року закон про трансфертні ціни. З метою оптимізації оподаткування та боротьби з ухиленням від сплати податків в Україні скасована можливість вибору великими платниками податків податкових агентів. На даний момент 60% таких платників обслуговуються поза спеціальних інспекцій. До кінця року уряд зобов'язується звести **обслуговування всіх великих платників податків у єдиний спеціальний офіс**, йдеться в Меморандумі. Найважливішою частиною реформи енергетичного сектора є **реформування Нафтогазу**. Перед урядом стоїть завдання скоротити дефіцит держкомпанії до 3,1% ВВП в поточному році й усунути його у 2017 році. З цією метою були підвищені тарифи на газ для населення та бізнесу.

**Висновки та подальші дослідження.** Поступове підвищення ціни газу триватиме до квітня 2017 року. Щодо дерегуляції і поліпшення бізнес-клімату, ще у жовтні минулого року була прийнята стратегія реформ на 2014–2017 рр. Тоді ж було прийнято низку законів, спрямованих на боротьбу з корупцією та відмивання грошей. Незважаючи на це, боротьба з корупцією на вищих рівнях влади надзвичайно ускладнена, зазначається в меморандумі. Тому уряд має намір зміцнити законодавчу базу роботи Національного антикорупційного бюро. Також діяльність НАБ (національного антикорупційного бюро) підлягатиме громадському нагляду, у зв'язку з чим пропонується щорічно звітувати про виконану роботу.

Після прийняття відповідних законів НАБ зможе **проводити розслідування на найвищих рівнях**, включаючи колишніх президентів України, і отримає доступ до всієї необхідної інформації, включаючи ту, на яку поширюється банківська таємниця. Боротьба

з відмиванням грошей буде також пов'язана з впливовими політичними особами. НБУ і Служба фінансових розслідувань вивчатимуть підозрілі транзакції, пов'язані з такими особами. Зазнає змін існуюча система **розкриття інформації про доходи високопоставлених чиновників**.

Перегляд системи планували завершити до кінця березня 2015 р., але він і досі триває. Така інформація обов'язково повинна включати відомості про власність і контроль над якими-небудь фондами або іншими активами (визначеними FATF). Таким чиновникам заборонять отримувати дорогі подарунки.

На нашу думку, МВФ та Світовий Банк спрямовують свої зусилля переважно у бік створення стійкої фінансової системи. Процес поступової трансформації співпраці України з СБ може надати позитивної динаміки у майбутньому. При цьому виявлені пріоритети у наданні допомоги з боку МВФ з метою подолання загрозливих політико-економічних та соціально-психологічних дисбалансів як наслідку деструктивного конфлікту між інтеграцією України євразійською та європейською.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сльозко О.О. Валютна глобалізація і регіоналізація в контексті геоекономічних трансформацій / Интеграционные приоритеты Украины в современном геэкономическом пространстве. – Симферополь : Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, 2013. – С. 91-95.
2. Study by The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wiiw.ac.at/how-to-stabilise-the-economy-of-ukraine-p-3562.html>.
3. Меморандум взаєморозуміння між Урядом України та МВФ (12.04.2015).

УДК 101:35 (07)

**Туровська О.А.**  
слухач I курсу докторантури  
Папського університету Іоана Павла II у Кракові

## ФІЛОСОФІЯ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На прикладі Швейцарії проаналізовано парадигму філософії управління, яка націлена на формування ефективного керування складними соціально-економічними системами в умовах глобалізації. Встановлено, що місце і роль філософії у державному управлінні наочно розкриваються через певні моделі державного управління. Доведено, що в умовах глобалізації світ вступає у нову реальність, яка вимагає від нього жити за принципами «глобального онлайну», тобто розвиватися в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику відповідно до технології, апробованої уже державами – лідерами геополітичного розвитку. Обґрунтовано, що Швейцарія є класичним прикладом багатонаціональної федеративної держави, яка формувалася понад 700 років та поступово накопичувала принципи та механізми реалізації державної влади. Швейцарія очолює рейтинг найбільш конкурентоспроможних економік Всесвітнього економічного форуму, випереджаючи Сінгапур, Фінляндію, Німеччину та США. Доведено, що економічної стабільності Швейцарія завдячує не «жорстким» (орієнтованим на виробництво сировинних товарів), а насамперед «м'яким» чинникам соціально-економічного розвитку, до яких належать, зокрема, якість системи освіти, політична стабільність, орієнтація на виробництво високоякісних послуг та інноваційну діяльність, а також ставлення працівників до своєї роботи.

**Ключові слова:** філософія управління, держава, Швейцарія, глобалізація, економічний розвиток, політика.

### Туровская О.А. ФИЛОСОФИЯ ШВЕЙЦАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

На примере Швейцарии проанализирована парадигма философии управления, которая нацелена на формирование эффективного управления сложными социально-экономическими системами в условиях глобализации. Установлено, что место и роль философии в государственном управлении наглядно раскрываются через определенные модели государственного управления. Доказано, что в условиях глобализации мир вступает в новую реальность, которая требует от него жить по принципам «глобального он-лайна», то есть развиваться в унисон с другими государствами, творить глобальную государственную политику в соответствии с технологией, апробированной уже государствами – лидерами геополитического развития. Обосновано, что Швейцария является классическим примером многонационального федеративного государства, которое формировалось более 700 лет и постепенно накапливало принципы и механизмы реализации государственной власти. Швейцария возглавляет



рейтинг самых конкурентоспособных экономик Всемирного экономического форума, опережая Сингапур, Финляндию, Германию и США. Доказано, что экономической стабильности Швейцария обязана не «жестким» (ориентированным на производство сырьевых товаров), а прежде всего «мягким» факторам социально-экономического развития, к которым относятся, в частности, качество системы образования, политическая стабильность, ориентация на производство высококачественных услуг и инновационной деятельности, а также отношение работников к своей работе.

**Ключевые слова:** философия управления, государство, Швейцария, глобализация, экономическое развитие, политика.

#### Turovska O.A. PHILOSOPHY SWISS GOVERNMENT UNDER GLOBALIZATION

The example of Switzerland helped to analyze the paradigm of the philosophy of management, which is aimed at forming an effective control of complex social and economic systems in the context of globalization. It was established, that the place and role of philosophy in government is clearly revealed through certain models of public administration. It was also proved, that a new reality is entering a globalized world and demands from it living by the principles of so-called «global on-line» that is to develop in unison with other countries, to create global public policy according to the technology already tested by the leaders of geopolitical development. It was proved that Switzerland is a classic example of a multinational federal state, which had been forming for more than 700 years and gradually accumulated the principles and mechanisms of implementation of the government. Switzerland is on the top of the most competitive economies in the World Economic Forum. Singapore, Finland, Germany and the United States go after it. It was noted, that Switzerland is economically stable thanks to not «hard» (focused on the production of commodities), but «soft» factors of socio-economic development, which include, in particular, the quality of education, political stability, a focus on production of high-quality services and innovations, as well as employees' attitude to their work.

**Keywords:** philosophy of management, state, Switzerland, globalization, economic development, politics.

**Постановка проблеми.** У пересічного громадянина Швейцарія асоціюється насамперед з банками, надійними годинниками, смачним шоколадом і сиром, альпійськими луками і надзвичайно високим рівнем життя. Країна, яка не має ні виходу до моря, ні значних природних ресурсів, будучи однією із найбідніших країн Європи до середини XIX–початку XX століття, здобула фінансово-економічну та соціальну стабільність. Станом на 2015 р. Швейцарія очолює рейтинг найбільш конкурентоспроможних економік Всесвітнього економічного форуму, випереджаючи Сингапур, Финляндію, Німеччину та США. Економічна стабільність Швейцарія завдячує не орієнтованим на виробництво сировинних товарів, а насамперед чинникам соціально-економічного розвитку, до яких належать, зокрема, якість системи освіти, політична стабільність, орієнтація на виробництво високоякісних послуг та інноваційну діяльність, а також ставлення працівників до своєї роботи. Запоручка конкурентоспроможності – інноваційність і розвиток наукоємних галузей економіки.

Швейцарія є однією із найрозвинутіших країн світу. Політика нейтралітету дозволила уникнути розрухи після двох світових війн. Низьке оподаткування у банківському секторі економіки дозволило створити найсильнішу кредитно-фінансову систему. Активи другого за розміром у світі й самому великому банку Швейцарії «UBS» досягають майже одного трильйона доларів. Швейцарські банки вважаються надійними і перспективними, розплатуватися платиновою кредитною карткою банку UBS вважається ознакою гарного тону [10]. При цьому однією із передумов стрімкого розвитку країни було формування особливої філософії управління, яка адаптувалася під різні історичні періоди.

Актуальність дослідження філософії управління зумовлена багатоманітними факторами, і в першу чергу – потребами практики управління, необхідністю подальшого розвитку його теорії, а також внутрішньою логікою самої філософії. У сучасних умовах прагнення зайняти гідне місце серед розвинутих країн потребує освоення передового світового досвіду, визначаючи тим самим нове бачення всієї управлінської проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем державного управління в умовах глобалізації присвячено наукові праці провідних учених: Р. Арона, Д. Белла, З. Бжезинського, О. Тоффлера, Р. Робертсона, І. Валлерстайна, Е. Гідденса,

М. Кастельса, Ф. Фукуями, М. Уотерса, С. Гантінгтона; українських вчених – В. Андрущенко, В. Волинки, С. Кримського, В. Ляха, М. Поповича, В. Горського, В. Воронкової, В. Пазенка, М. Михальченка, М. Степика, В. Беха, Ю. Бех, С. Попова. Однак, з огляду на динамічний розвиток сучасного світу, дослідження цієї проблематики вимагає постійних наукових дискусій.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування сучасної концепції філософії управління в умовах глобалізації на прикладі Швейцарії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний світ дуже складний, суперечливий, динамічний, і місце людини в цьому світі, її мобільність і творчість завжди вимагатимуть постійного філософського аналізу й осмислення [3]. Філософія як методологія пізнання і соціальної дії окреслює магістральні шляхи розвитку суспільства, визначає основні тенденції духовно-практичного осянення світу, постійно актуалізує докорінні проблеми людини і буття на шляхах утвердження високих загальнолюдських цінностей [8].

Еволюція поглядів на роль і місце держави у суспільному розвитку пройшла шлях від ототожнення держави і суспільства до устороннього розгляду взаємовідносин між державою, суспільством і людиною [2]. Місце і роль філософії у державному управлінні наочно розкривається через певні моделі державного управління: 1) елементарна модель управління; 2) часова спіраль послідовного публічного управління; 3) трикутник держава-суспільство-людина; 4) політико-адміністративна модель державного управління [1]. Країни, які змогли вдало підібрати моделі державного управління мають позитивні результати економічного та соціального розвитку.

Швейцарія – федеративна парламентська республіка, державне управління якої регулюється положеннями конституції від 1999 р. [9]. Швейцарія є класичним прикладом багатонаціональної федеративної держави. Виникла Швейцарська Конфедерація у 1291 р. і витримала більш, ніж 700 років випробувань історією, відповідно, за такий тривалий час поступово накопичувалися принципи та механізми реалізації державної влади [7]. У Швейцарії діє принцип прямого народовладдя, що надає громадянам можливість широкої участі у вирішенні державних справ. Демократичні засади здійснення управління закладені у Конституції Швейцарської Конфедерації.

Поширеним є принцип правової упорядкованості, який полягає у законодавчому визначенні основних аспектів цілей, функцій, структур, процесу державного управління [9]. Швейцарія, входячи у романо-германську правову систему, однак має низку специфічних рис. Правове впорядкування у сфері виконання законів та інших нормативно-правових актів щодо державного управління проводилося шляхом внесення кількох десятків поправок до Конституції 1874 р. І лише у 1999 р. було прийнято Конституцію Швейцарської Конфедерації. Саме у ній знаходимо перелік принципів державного управління: єдиний державно-правовий простір із збереженням національних, релігійних, культурних та інших традицій кантонів; територіальної цілісності федерації, при можливості зміни складових і території кантону; рівність кантонів; суспільна згода; суверенітет кантонів, обмежений федеральною конституцією [4].

Встановити вичерпний перелік складових економічного успіху Швейцарії важко, однак пропонуємо розглянути найважливіші, на нашу думку. Швейцарія характеризується надзвичайно ефективними та прозоро функціонуючими інституціями. Управління країною здійснюється «знизу догори», тобто переважна більшість питань, пов'язаних із соціальним забезпеченням, освітою, транспортом, вирішуються на рівні місцевих громад, і лише питання, що не можуть бути вирішені на місцях, належать до компетенції кантонів. На найвищому, федеративному рівні вирішуються лише питання, що закріплені в Конституції Швейцарії. Децентралізація та прогнозованість політичної системи, безумовно, є надзвичайно важливою складовою економічної стабільності. До цього можна додати і славнозвісну політику нейтралітету Швейцарії: з середини XIX століття держава не брала участі у збройних конфліктах, у тому числі й вдалося оминати й обидві світові війни XX століття [6]. Це допомогло вберегти країну від руйнації та заощадити на військових витратах.

Починаючи з року заснування у Швейцарії було проведено понад 200 референдумів, присвячених найрізноманітнішим питанням кантонального та федерального життя. Перший загальнонаціональний референдум стосувався ухвалення другої Конституції Гельветики від 1802 року, однак основні засади функціонування цього правового інституту були затверджені уже з Конституцією 1874 р. [9]. У повенний період Швейцарія провела дві третини референдумів серед усіх проведених у демократичних країнах.

Важливу роль у державотворенні тут відіграють не лише референдуми. Саме народна ініціатива як вияв влади громадян є свідченням їх залучення до загальнодержавних справ. Тобто пересічні жителі країни не лише схвалюють чи відхиляють ініціативи обраних представників влади, а й самі генерують ідеї поліпшення життя на кантональному і навіть загальнодержавному рівнях [5; 11]. Наприклад, сто тисяч громадян Швейцарії можуть ініціювати повний перегляд Союзної конституції.

Обов'язковим предметом референдуму народу і кантонів є питання зміни Союзної конституції, приєднання до міжнародних організацій та організації колективної безпеки. Питання ж менш глобального, проте гострішого соціального характеру також є предметом народного голосування. Так, у березні 2013 р. швейцарці підтримали ідею скорочення грошових виплат топ-менеджерам великих компаній, оскільки їхня заробітна плата, за даними Swiss Federation of

Trade Unions, у 2011 р. перевищувала доходи найменш оплачуваних працівників у 93 рази. Молодіжний рух соціал-демократичної партії Швейцарії висунув нову ініціативу, за якою помісячна зарплата топ-менеджерів має дорівнювати 12-місячному доходу найменш оплачуваного працівника компанії. Це один із останніх прикладів: народ Швейцарії вирішив, що їхня держава не подаватиме заявки для проведення Олімпійських ігор 2022 р., позаяк проти цього виступили жителі кантону Граубюнден [10].

Важливу роль для країни відіграє малий та середній бізнес, який у Швейцарії надзвичайно розвинений. За даними федерального департаменту закордонних справ, 99% підприємств Швейцарії мають не більш як 250 найманих працівників, а дві третини від загальної кількості найманих робітників задіяні саме в малому та середньому бізнесі [9]. Відсутність корупції та легкість відкриття бізнесу роблять Швейцарію привабливою як для національних, так і для іноземних підприємців.

Дуже важливими для розвитку економіки країни є надійні фінансові інституції – банки та страхові компанії, які розвинулися великою мірою завдяки швейцарській політиці нейтралітету. У той час коли більшість європейських країн долали наслідки воєн і гіперінфляцію, швейцарці зуміли втримати курс франка та запровадили у 1934 р. законодавство про банківську таємницю, відповідно до якого розкриття інформації про клієнта стало кримінальним злочином. Дані зміни привабили у країну надзвичайну кількість капіталу. За даними Boston Consulting Group, станом на 2014 р. у банках Швейцарії перебувало приблизно 30% від усього офшорного капіталу [7]. Під час останньої світової кризи банківська система Швейцарії дещо похитнулася – один із найбільших банків країни UBS опинився під загрозою банкрутства, але втримався, отримавши допомогу від держави.

Важливою складовою ефективного управління у Швейцарії є інститут прямої демократії (референдум і право народної ініціативи), інструмент, що дозволяє народу і суб'єктам федерації ефективно брати участь у здійсненні державної влади. Пряма демократія змушує федеральну владу постійно шукати компромісні рішення, враховуючи інтереси всіх зацікавлених груп.

Проведені дослідження показали, що досвід Швейцарської філософії управління можна застосовувати у багатьох країнах для формування принципів здійснення влади, що сприятиме продуктивнішій, більш плідній роботі під час прийняття законів, контролю за законами і розв'язанні конфліктів при їх реалізації. Концепції Швейцарського управління можливо використовувати і під час теоретичного обґрунтування деяких принципів управління (децентралізація, законність, поділ влади) і подальшої їх реалізації із урахуванням особливостей розвитку системи державного управління і управлінської діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах глобалізації світ вступає в нову реальність, яка вимагає від нього розвиватися в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику відповідно до технології, апробованої вже державами – лідерами геополітичного розвитку. У результаті такого тотального впливу глобалізації змінюється специфіка розвитку світу, трансформаційно-модернізаційних змін зазнають традиційні форми соціальної організації, на зміну яким приходить глобальне суспільство, глобальне інформаційне суспільство, глобальне масове суспільство, мережеве суспільство

(суспільство мережевих структур) та суспільство глобального ризику. У даних умовах необхідною для кожної держави є ефективна управлінська філософія яка дозволяє пристосовуватися до швидких змін сучасного світу.

Проведені дослідження показують, що у Швейцарії виробилася унікальна філософія державного управління. По-перше, малі та середні підприємства є основою підвалиною успішної економіки. У сучасних умовах спрощення та більша прозорість умов ведення бізнесу – запорука інвестиційної привабливості та становлення в країні стабільного середнього класу. По-друге, навіть не маючи достатніх ресурсів, але спираючись на сильний людський капітал, можна відшукати свою ринкову нішу та виробляти високотехнічні товари і послуги. По-третє, змін на краще годі очікувати без зміни нашого ставлення до свого життя та обов'язків. Досвід Швейцарії вчить нас, що не треба боятися професійно-технічної освіти, адже саме такі навички можуть вберегти від безробіття, особливо під час кризи.

Проведений аналіз історичного становлення швейцарської держави свідчить про те, що ефективність управління досягається багатомістовими прагненнями і зусиллями, побудованими на принципах централізації, субсидіарності і збереження багатоманіття організаційних структур. Швейцарський федералізм сформував систему принципів і методів «союзу в різноманітності». Децентралізована конфедерація, якою є Швейцарія, акумулює сили, постійно розкриваючи регіональний і національний потенціал, спрямовуючи його на досягнення загальної мети. Принципи організації дають змогу функціонувати різноманітним автономним системам, забезпечуючи їх участь у досягненні цілей динамічно розвинутого

суспільства. У результаті зберігається самобутність регіонів, ефективна система взаємозв'язків державних і громадських інститутів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтович Р. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз) : монографія / Радмила Войтович ; за заг. ред. В.М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ, 2007. – 640 с.
2. Воронкова В.Г. Соціально-орієнтоване державне управління: монографія / В.Г. ISSN 2072–1692. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2013. № 52 Воронкова, О.О. Фурсін, Н.В. Сапа, під ред. д.ф.н., професора В.Г. Воронкової, Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011 – 256 с.
3. Державне управління: філософські, світоглядні та методологічні проблеми: монографія / за ред. д-ра філос. наук, проф. В. М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ ; Міленіум, 2003. – 320 с.
4. Друкер П.Ф. Практика менеджмента : [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 398 с.
5. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files/Projects/>.
6. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. А.А. Дынкина. – М. : Магистр, 2008. – 429 с.
7. Обзор экономики Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/about\\_ch/eco\\_ch/2015](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/about_ch/eco_ch/2015).
8. Філософія : навч. посіб. / за ред. І.Ф. Надольного. – 7-е вид. – К. : Вікар, 2007. – 457 с.
9. Швейцарія (Швейцарська Конфедерація) – загальний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-4179.html> 2015.
10. Економіка Швейцарії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://babyforex.ru/shkola/universiteti/2\\_kurs/profilii\\_stran/shvejcarija/2015](http://babyforex.ru/shkola/universiteti/2_kurs/profilii_stran/shvejcarija/2015).
11. Adam Swift Wprowadzenie do Filozofii Politycznej / Swift Adam // Wydawnictwo WAM. – Kraków, 2010. – 228 s.

УДК 336.22.02:339.923:061.1ЄС

**Щава Р.П.**

*кандидат наук з державного управління,  
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ГЛОБАЛЬНІ ВЕКТОРИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

У статті розглядається одна з найважливіших складових єдиної фінансової системи регіонального угруповання – бюджетна система – на прикладі наднаціональної бюджетної системи Європейського Союзу. Особлива увага приділяється історії її формування через виділення певних часових рамок.

**Ключові слова:** бюджетна політика, фінансова політика, бюджет, витрати бюджету, доходи бюджету, Пакет Делора.

### **Щава Р.П. ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЕКТОРЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ**

В статье рассматривается одна из важнейших составляющих единой финансовой системы региональной группировки – бюджетная система – на примере наднациональной бюджетной системы Европейского Союза. Особое внимание уделяется истории ее формирования через выделение определенных временных рамок.

**Ключевые слова:** бюджетная политика, фискальная политика, бюджет, расходы бюджета, доходы бюджета, Пакет Делора.

### **Schava R.P. GLOBAL VECTOR BUDGET POLICY IN THE EUROPEAN UNION**

In the article one of the most important components of a single financial system of regional groups – the budgetary system – the example of a supranational European Union budget system. Particular attention is paid to the history of its formation through selection of certain time frame.

**Keywords:** fiscal policy, fiscal policy, budget, budget expenditures, budget revenues, Delors package.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах бюджетна політика служить найважливішим економічним важелем впливу держави на господарські процеси. Поряд з грошово-кредитною бюджетна політика являє собою ключовий засіб державного впливу на розвиток економіки, обумовлений необхідністю підвищити її конкурентоспроможність.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Концептуальні засади реалізації бюджетної політики країн ЄС представлені в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: А. Бояра, Дж. Б'юкенена, С. Юрія, А. Вагнера, О. Василика, Дж.М. Кейнса, Г. Лопушняк, І. Луніної, І. Розпутенко, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, В. Танзі, С. Фішера, М. Фрідмена, Е. Хансена, Дж. Хікса. Саме тому дослідження особливостей проведення бюджетної політики в зарубіжних країнах, зокрема в Європейському Союзі, є актуальними.

**Постановка завдання.** Поглиблене дослідження сфери бюджетної політики (використання державних витрат і оподаткування для стимулювання економічного розвитку) підтверджене світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр., а потім і борговою кризою в Європейському Союзі. Основним завданням даної статті є визначення змісту бюджетної політики, яка розглядається як заходи уряду щодо зміни структури державних витрат, системи оподаткування та регулювання співвідношення доходів і видатків державного бюджету, спрямованих на забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу й економічного зростання при виробництві неінфляційного ВВП, а також аналіз та обґрунтування основних пріоритетів бюджетної політики, які полягають у забезпеченні максимальної зайнятості та купівельної спроможності населення, підвищенні виробництва, раціонального використання природних ресурсів і захисту навколишнього середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання втручання держави в економіку, особливо в умовах фінансово-економічної та боргової криз, неминучий. Держава акумулює необхідні для свого функціонування ресурси, що становлять значну частину ВВП.

Найважливішим видом ресурсів є фінансові кошти, тому ключовим компонентом громадського сектору національної економіки виступають державні фінанси, насамперед, бюджет, його доходи та витрати [1]. Як економічна категорія, бюджет являє собою сукупність економічних відносин, що складаються у зв'язку з утворенням, розподілом і подальшим використанням грошових фондів, призначених для здійснення функцій і повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування. У матеріальному сенсі бюджет можна розглядати як фонд фінансових ресурсів, створених для покриття державних витрат. «Державний бюджет – центральна ланка фінансової системи держави... найважливіший інструмент досягнення фінансової політики держави» [2].

Бюджетна політика передбачає вплив держави на рівень ділової активності за допомогою зміни державних витрат і оподаткування; вона впливає на рівень національного доходу і спрямована проти несприятливих змін економічної кон'юнктури, пов'язаних, зокрема, з безробіттям. Іноді як синонім бюджетно-податкової політики застосовується термін «фіскальна політика» [3].

У даній статті бюджетна політика розуміється як обумовлений на законодавчій основі процес аку-

мулювання та витрачання фінансових коштів, що забезпечують виконання державою покладених на нього функцій [4].

Бюджетна політика являє собою ключовий інструмент макроекономічної політики, що має на меті підтримати стабільне зростання, протидіяти кризам та інфляції, а також забезпечити високий ступінь зайнятості людських ресурсів. Бюджет служить матеріальною основою здійснення державою своїх функцій, особливо соціального характеру [5]. Все більше коштів перерозподіляється через бюджет і соціальні фонди. Побічні ефекти глобалізації змушують країни вдаватися до протекціонізму, що негативно відбивається на їх прагненні перерозподіляти ресурси на наднаціональному рівні.

З одного боку, питання, які стосуються Загальної бюджетної політики, надмірно політизовані, з іншого – невіддільні від європейської інтеграції. «Політично, Загальний бюджет ЄС є унікальним спільним проектом великої кількості країн, які вирішили об'єднати (частково) свої ресурси для вирішення спільних завдань», витрати Спільного бюджету можна розцінити як «інвестиції в майбутнє континенту» [6].

Бюджет ЄС, однак, досі залишається економічним інструментом низької ефективності. Найбільшу актуальність для бюджетної політики Союзу представляє наступна ключова проблема: Загальний бюджет повинен знаходити компроміс між часто несумісними національними інтересами і парадигмами, а також «міжінституційною боротьбою за владу (наднаціональних структур ЄС)» [7].

Бюджетна політика в якості дій держави за визначенням ключових завдань і кількісних показників формування доходної та видаткової частин бюджету, з управління державним боргом трансформувалася в даний час в один з найважливіших інструментів економічної політики. Держава займається забезпеченням охорони здоров'я, освіти, науки, культури, соціальної сфери, що додає економіці соціальну орієнтованість.

У доходній частині бюджетна політика визначає темпи зростання доходів, пропорцію між різними видами доходів (від оподаткування, позик, ін.). Важливою частиною бюджетної політики є податкова політика, оскільки саме податки являють собою основну частку доходів бюджету і впливають на соціально-економічний розвиток. Адже суть податку – переміщення грошових коштів у дохід держави.

У видатковій частині бюджетна політика визначає і регулює темпи зростання витрат, як загалом, так і по окремих статтях, пріоритети, а також ступінь забезпечення фінансування окремих соціально-економічних програм. В цілому витрати зобов'язані забезпечувати реалізацію соціально-економічних завдань держави.

Основні напрями бюджетної політики включають формування доходної частини бюджету, виконання бюджетних зобов'язань, управління показниками дефіциту бюджету та державного боргу. Виходячи з цих напрямків, можна оцінити й ефективність бюджетної політики. Крім того, оскільки бюджетна політика та загальний стан економіки тісно взаємопов'язані, макроекономічні показники також можуть застосовуватися як критерії ефективності проведеної бюджетної політики. До основних критеріїв ефективності бюджетної політики належать: показники збирання бюджетних доходів (податків) і виконання бюджетних зобов'язань; співвідношення зростання доходів і витрат; величина державного

бюджету та його дефіциту; динаміка ВВП; частка безробіття; частка ресурсів, що виділяються на підтримку (у тому числі у формі зниження податків на доходи) реального сектора економіки.

Загальний бюджет має не тільки Європейський Союз, але й інші інтеграційні об'єднання. Загальний бюджет ЄС виділяється серед них своїми принципами формування, структурою та розмірами. Основна функція Загального бюджету – перерозподіл фінансових коштів між окремими державами, що призводить до структурних змін в економіці та соціальній сфері окремих країн [8].

Структура Спільного бюджету показує дивовижну стійкість як до внутрішніх (розширення), так і зовнішніх (світова фінансово-економічна криза) проблем, незважаючи на явні суперечності між єдиним ринком, єдиною валютою і різними економічними та бюджетно-податковими політиками. Існування Загального бюджету показує, що Євросоюз вже «переріс» формат міждержавного об'єднання і йому властивий ряд характеристик, спільних й для федеративних держав. При цьому бюджетна система ЄС відрізняється від бюджетних систем федеративних держав. Бюджет є основною характеристикою ЄС як економічної, так і політичної організації. Оцінка суті бюджетної політики ЄС може бути зроблена на основі зіставлення Загального бюджету і бюджетів деяких федеральних урядів. У міру розвитку Союзу його бюджет трансформується.

У федеративних державах Центр відповідальний за макроекономічну стабілізацію; достатні розміри і гнучкість федерального бюджету дозволяють вирішувати завдання в рамках бюджетної політики. Зовсім інша ситуація в Євросоюзі: незначний обсяг і бездефіцитність Загального бюджету унеможливають його використання для макроекономічної стабілізації. Загальний бюджет вирішує конкретні специфічні завдання, пов'язані з підтримкою сільського господарства, регіональною політикою і утриманням адміністративного апарату ЄС [10]. Очевидно також, що механічне, жорстке застосування принципів федералізму може призвести не до поглиблення інтеграції, а до розколу між країнами. Переважно «кооперативний федералізм» заснований на механізмах міждержавних переговорів, а також пошуках консенсусу [11].

Створення в ЄС незалежної фінансової структури, жорсткості комунітарного контролю над національними бюджетами навряд чи може бути здійснений без підтримки Європейського парламенту та/або національного парламенту.

Європейський Союз не є державою, процедури прийняття рішень складні. Європейські інституції з моменту введення євро відповідають за грошову політику, в той час як бюджетна політика та координація економічної політики залишаються у віданні країн-членів. Загальний бюджет ЄС відрізняється малим розміром в порівнянні з величиною бюджетів, що входять в цю інтеграційну структуру федеративних держав – трохи вище 1% валового національного доходу (ВНД) ЄС-27, а також структурою надходжень.

Інститути Союзу не несуть відповідальності за надання основних суспільних благ, які залишаються прерогативою національних урядів. Перерозподіл доходів через Загальний бюджет здійснюється в обмеженому масштабі, причому спрямований не на вирівнювання рівня доходів на просторі ЄС, а, зокрема, на підвищення добробуту окремих регіонів.

Створення спільного бюджету особливо актуально сьогодні, коли є компенсація ефектів нерівності в процесі євроінтеграції на кожному етапі (реалізації Єдиного європейського акта, ЕЕА, 1986 р.) і географічне розширення Союзу. Країни ЄС прагнули знайти компроміс між соціальною справедливістю та економічним ростом [12].

Загальний бюджет ЄС завжди був не тільки економічним, але й політичним індикатором, який відбивав розходження інтересів країн – членів ЄС, стурбованих розмірами своїх внесків до бюджету і спрямованістю виплат з нього. До 1988 р. політична ангажованість Загального бюджету підвищувалася через загощення суперництва між інститутами всередині Союзу.

У перше двадцятиріччя процесу європейської інтеграції (1951–1970 рр.) фінансова система в Співтоваристві характеризувалася рядом рис. В їх числі – спроба уніфікувати бюджетні інструменти; розвиток фінансової автономії Співтовариства; розвиток спільних політик; спроба знайти баланс між інститутами Співтовариства в процесі розробки виконання Спільного бюджету. З початку 1950-х років бюджетна політика зазнала безліч змін. Вони були спрямовані на уніфікацію бюджету, розширення фінансової самостійності та досягнення балансу між найважливішими інститутами ЄС в управлінні фінансами. У 1951 р., коли було утворено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), були також засновані адміністративний і операційний бюджети цього наднаціонального об'єднання. Що стосується фінансової автономії, то вона була зафіксована вже Паризьким договором про створення ЄОВС. У 1957 р. Римський договір про створення ЄЕС і Євратому заснував Єдиний бюджет (Singlebudget). Паралельно з Єдиним бюджетом у Євратомі теж були практично два бюджети – адміністративний і бюджет на дослідницькі та інвестиційні цілі. У 1965 р., згідно з Договором про злиття, Єдиний бюджет Співтовариства став включати обидва адміністративних бюджету (ЄОВС і Євратому). А в 1970 р. Люксембурзький договір включає в Загальний бюджет ЄЕС бюджет Євратому на дослідницькі та інвестиційні цілі. Таким чином, в 1970–2001 рр. в рамках ЄЕС, а потім і ЄС, існувало два бюджети – Загальний бюджет і операційний бюджет ЄОВС.

У плані Вернера (1971 р.) було запропоновано створити загальну бюджетну систему для країн ЄЕС, оскільки «бюджетна політика має велике значення для загального розвитку економіки». У міру розвитку інтеграції значення бюджету Співтовариства буде, згідно Вернеру, зростати, хоча економічне значення національних бюджетів буде більше. При цьому узгоджене управління національними бюджетами буде необхідною умовою згуртування в рамках ЄЕС. Для того щоб швидко і ефективно впливати на економічний розвиток в короткостроковій перспективі, необхідне створення бюджетно-податкових інструментів, які б управлялися відповідно до директив Співтовариства.

У плані Вернера особливо підкреслена небезпека «надмірної централізації». Передача повноважень на наднаціональний рівень повинна відбуватися тільки в тому обсязі, який необхідний для належного функціонування ЄЕС і враховувати наявність різнорівневих бюджетних структур (Співтовариства, національних та місцевих).

З метою стирання фінансових кордонів і збереження гнучкості бюджетних політик на різних рівнях запропоновано забезпечити належну ступінь

податкової гармонізації (особливо податку на додану вартість, акцизів, а також податків, що надають певний вплив на рух капіталів) [13].

У ранній період свого існування, аж до 1970 р., бюджети, що існували в рамках спільнот, фінансувалися за рахунок системи внесків країн-членів. З формуванням європейських політик, особливо Спільної сільськогосподарської політики (ССП), витрати бюджету зростали; поглиблення європейської інтеграції, досягнення певного рівня «зрілості» об'єднання зробили в 1970 р. можливим введення «власних коштів». Традиційні власні кошти (Traditional own resources, TOR) складаються з сільськогосподарських зборів, зборів на цукор, інулін, а також митних зборів. Вони являють собою природні доходи Союзу, що виникають з ССП і Загальної торговельної політики (ЗТП) [14]. Потім прослідкував період стійкого зростання витрат, особливо на сільське господарство. Кінець 1970-х – початок 1980-х років були відзначені розбіжностями з приводу формування Спільного бюджету між інститутами ЄС. Крім того, необхідно було прийняти рішення відносно позиції Великобританії. Рішення британської проблеми (введення «британської знижки») супроводжувалося заходами з контролю над сільськогосподарськими витратами, що стало одним з факторів, що сприяли оформленню ЕЕА.

Єдиний ринок і розширення ЄС за рахунок європейських країн Середземномор'я привели до створення в 1988 р. так званого Пакета Делора (Delors-Budgetary Package). Результатом став перегляд бюджетних правил ЄС. З цього часу існують два бюджетних плани – щорічний і середньостроковий (Багаторічні фінансові програми), на основі яких будується бюджет ЄС. Делор розширив пропозиції, що містилися в Плані Вернера, але істотні відмінності двох проектів забезпечили Пакету Делора більш щасливу судьбу [15]. Загальний бюджет розширили: збільшилися модифіковані «власні кошти», і структурні витрати стали більш концентрованими. Також посилювався контроль над сільськогосподарськими витратами, трансформувалася система прийняття бюджетних рішень (Європейська Рада, 1988 р.). Після підписання Договору про створення Європейського Союзу бюджет був знову змінений Единбурзькою угодою (Європейська Рада, 1992 р.) – Пакет Делора-II. Ці заходи супроводжувалися радикальною реформою ССП і подальшим розширенням бюджетних ресурсів для фінансування структурної і внутрішньої політики, а також зовнішніх дій. Такі кроки були викликані перспективою прийняття до ЄС країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ). Зниження швидкості європейської інтеграції в другій половині 1990-х років відбилося і на єдиному бюджеті. Тому «Порядок денний 2000» (Agenda 2000) запропонував, щоб розширення ЄС фінансувалося з вже існуючих джерел з незначним реформуванням. Це дозволило вирішити проблеми фінансування тільки до 2006 р.; в 2005 р. було узгоджено подальше помірне розширення засобів Загального бюджету та їх перерозподіл (Багаторічна фінансова програма 2007–2013 рр.).

Дуже складним та цікавим видається зв'язок між стимулюванням підприємницької активності та акумуляцією фінансових коштів. Чим менше коштів збирається в державному бюджеті, тим активніше стимулюється підприємницька діяльність. Таким чином, бажано звести до мінімуму перерозподіл ресурсів за допомогою бюджету, знизити оподаткування підприємницької діяльності. З іншого боку,

зниження податків не повинно означати скорочення інших функцій бюджету – наприклад, соціальної.

Євросоюз у своїй бюджетній політиці прагне поєднувати вимоги виконання соціальних зобов'язань зі стимулюванням економічного зростання. Основними напрямками його бюджетної політики виступають досягнення циклічної збалансованості бюджетів, запобігання надлишкових бюджетних витрат, контроль обсягу державного боргу. До інструментів бюджетної політики ЄС можна віднести обмеження бюджетного дефіциту та держборгу.

Загальний бюджет ЄС складається з урахуванням п'яти принципів. Сюди відносять: принцип єдності (unity) – всі витрати і доходи зведені в один документ; принцип універсальності (universality) – всі витрати чітко розписані за статтями бюджету; принцип щорічності (annuality) – операції, розраховані на роки, поділяються на стадії, відповідають бюджетним рокам. Останнє дозволяє уникнути формування довгострокових зобов'язань (правда, є ряд труднощів, оскільки більшість витрат ЄС – це багаторічні програми). Четвертий принцип – рівноваги (equilibrium) – бездефіцитність бюджету, причому для його поповнення заборонено вдаватися до позик. Таким чином, у разі необхідності протягом року видаткові статті можуть коригуватися. Якщо доходи перевищують витрати, то позитивне сальдо поточного року записується як дохід наступного. Нарешті, п'ятий принцип – специфікації (specification) – витрати розписані по конкретних завданнях, щоб гарантувати чітке цільове використання коштів.

Для ефективного виконання бюджету існує можливість трансфертів між його окремими статтями. Крім перерахованих вище, є ще один важливий принцип – всі статті Загального бюджету обчислюються в єдиній валюті – євро, навіть ті, що відносяться до країн, які не належать до Єврозони. Всі ці принципи свідчать про бажання країн – членів ЄС обмежити наднаціональну компетенцію Євросоюзу. Очевидна суперечність між прагненням країн контролювати зростання витрат і бажанням Європейського парламенту (ЄП) перевести в Загальний бюджет якомога більше статей витрат національних бюджетів. В дійсності є прагнення до максимального контролю з боку країн-членів і мінімальної свободи дій власне ЄС. Зрозуміле прагнення країн ЄС зберігати самостійність і власні соціально-економічні моделі, але для підвищення ефективності економіки Союзу перебудова Загального бюджету необхідна і неминуча. Бюджетна процедура, закладена в Договорі про бюджет (1971 р.) допускала можливість певних розбіжностей при прийнятті рішень. Угода надала ЄП право остаточного схвалення Бюджету. На початку 1980-х років щорічний бюджетний цикл був одним із джерел постійних суперечок між інститутами ЄС. Вирішенню проблеми сприяли два фактори: розширення повноважень ЄП – прийняття ЕЕА, а також нові бюджетні процедури, введені Пакетом Делора-I. Був запропонований новий бюджетний процес, що комбінує спільне прийняття рішень, і одночасно – асиметричний розподіл повноважень на користь Парламенту. Бюджет повинен був проходити одне читання обома органами (ЄП та Радою) плюс погоджувальну процедуру. У разі провалу останньої фінальне слово відводилося ЄП: можливість прийняття поправок без згоди Ради. Міжурядова конференція, яка розробила проект Конституції (2004 р.), виправила асиметрію та урізала роль ЄП. Діюча Багаторічна фінансова програма 2007–2013 рр. містить узгоджені «стелі» (ceilings) по різних категоріях витрат

і по бюджету в цілому. Кожна Багаторічна фінансова програма супроводжується міжінституційним консенсусом, згідно з яким ЄК, Європейська Рада і ЄП зобов'язуються дотримуватися встановленої межі витрачання коштів. Поточний рівень витрат встановлює щорічний бюджет, який зобов'язаний відповідати основним положенням Багаторічної фінансової програми. Цей бюджет повинен бути прийнятий відповідно до встановленої процедури.

За спільне виконання Спільного бюджету ЄС відповідає ЄК, гарантуючи дотримання норм. ЄК несе пряму відповідальність за розподіл асигнувань на проведення внутрішньої політики, зовнішньої діяльності та адміністративного управління Союзом. Аграрна і структурна політика фінансується за участю Структурних фондів ЄС та національних урядів. Співпраця трьох ключових інститутів Євросоюзу в ході бюджетної процедури повинна була зробити процес прийняття щорічного бюджету порівняно простим завданням (з 1998 р). З розгортанням активної фази світової фінансово-економічної кризи посилюється розбіжності і при прийнятті щорічного бюджету. Дотримання першого принципу складання бюджету (універсальності) в ЄС дещо умовно. Більшість коштів справді проводиться через Загальний бюджет, але паралельно ЄС розташовує і позабюджетні фінансові ресурси.

До 2001 р. до позабюджетних коштів ЄС відносився також операційний бюджет ЄОВС, але в 2002 р., після закінчення терміну дії договору про його створення, він включений в Загальний бюджет. Загальний бюджет ЄС став першим наднаціональним механізмом регулювання диспропорцій у соціально-економічному розвитку країн-членів. Вперше був створений механізм формування міжбюджетних потоків через загальну структуру. У колі країн «Старої Європи» (ЄС-15) дійсно вдалося скоротити різницю між сильними і слабкими економіками до обоїльної вигоди. Принципи Спільного ринку надали позитивний вплив. Слід зазначити: успіх Загального бюджету був зумовлений, оскільки економіки ЄС-15 були відносно схожі. Ситуація змінилася після 2004 р., оскільки більшість нових членів ЄС суттєво поступаються країнам-засновникам за рівнем розвитку.

**Висновки.** Початок боргової кризи в ЄС привернув ще більше уваги до бюджетної політики. У загальноєвропейському контексті знову зазвучала ідея створення фіскального союзу, в країнах ЄС широко обговорюється Фіскальний пакт як обмежувач національної бюджетної політики та механізм приведення державних фінансів до стабільного стану.

Питання вдосконалення бюджетної політики знаходяться в центрі уваги і українського уряду, який враховує як світовий досвід, так і особливості національної економічної системи. У цьому зв'язку вивчення як позитивного, так і негативного досвіду проведення бюджетної політики в розвинених країнах ЄС має не тільки теоретичне, а й практичне значення для вдосконалення бюджетної політики в Україні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. Экономическая теория и политика / Л.И. Якобсон. – М., 2000. – С. 24.
2. Финансовое право : [учебник] / [К.С. Бельский, О.Н. Горбунова, Е.Ю. Грачёва и др.]; отв. ред. С.В. Запольский; Рос. акад. правосудия. – М., 2011. – С. 140–141.
3. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики / Под ред. А.В. Сидоровича. – М., 2001. – С. 271.
4. Маркс К. Наброски ответа на письмо В.И. Засулич / К. Маркс, Ф. Энгельс // Избранные сочинения в 9-ти т. – Т. 6. – М., 1987. – С. 58–78.
5. Осадчая И.М. Государство и экономика: теория и практика, а также государство, распределение доходов и экономический рост: прямые и обратные связи. / И.М. Осадчая // Государство и бизнес: институциональные аспекты; отв. ред. И.М. Осадчая. – М., 2006. – С. 5, 129.
6. Dowgielewicz M. Slashing the EU's budget won't fix the crisis // Europe's world. – 2011. – Spring. – P. 46.
7. Dăianu D. Which Way Goes Capitalism? In Search of Adequate Policies in a Dramatically Changing World. – Budapest, New York, 2009. – P. 184.
8. Европейское право : [учебник для вузов] / Под общ. ред. Л.М. Энтина. – М., 2002. – С. 459.
9. Jabko N. Playing the market: A polit. strategy for uniting Europe, 1985–2005. Ithaca; L., 2006. – P. 2.
10. Гутник В.П. Финансовая политика стран ЕС / В.П. Гутник [и др.]. – М., 2004. – С. 211.
11. Dela Ve République à l'Europe: Hommage à Jean-Louis Quermonne / Sous la dir. de F. d'Arcy, L. Rouban. P., 1996. – P. 257.
12. Каргалова М.В. ЕС: политика общественного благосостояния / М.В. Каргалова // Современная Европа. – 2006. – № 1(25). – С. 101.
13. Report to the Council and the Commission on the realization by stages of economic and monetary union in the Community. Luxembourg, 8 Oct. 1970. – P. 11.
14. Ardy B., El-Agraa A.M. The General budget. In: The European Union Economics and Policies. Ed. by Ali M. El-Agraa. Cambridge, 2007. – P. 353, 360.
15. Syrakos D. A Reassessment of the Werner Plan and the Delors Report: Why did they Experience a Different Fate? // Comparative Economic Studies, 2010. No 52. – P. 580.

## СЕКЦІЯ 2

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

**Кізь І.В.**  
аспірант

*Полтавського національного педагогічного університету  
імені В.Г. Короленка*

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми та перспективи практичного досвіду формування та розвитку інноваційних кластерних утворень (об'єднань). Проаналізовано становлення та діяльність Мережевого кластеру високих технологій. Досліджено основні напрями впровадження здобутків світового досвіду формування кластерних об'єднань в Україні.

**Ключові слова:** кластеризація, конкурентоспроможність, кластер, високі технології, об'єднання.

#### **Кизь И.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены проблемы и перспективы практического опыта формирования и развития инновационных кластерных образований (объединений). Проанализированы становление и деятельность Сетевого кластера высоких технологий. Исследованы основные направления внедрения достижений мирового опыта формирования кластерных объединений в Украине.

**Ключевые слова:** кластеризация, конкурентоспособность, кластер, высокие технологии, объединения.

#### **Kiz I.V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CLUSTERING IN HIGH-TECH COMPLEX**

In the article reviewed the problems and prospects of practical experience in the formation and development of innovative cluster formations (associations). Analyzed the formation and activity of network cluster of high technology. Investigated the basic directions of introduction of achievements of world experience of forming cluster groups in Ukraine.

**Keywords:** clustering, competitiveness, cluster, high technology, association.

**Постановка проблеми.** Все більш актуальним на сучасному етапі формування економічної системи постає питання інноваційної діяльності та можливостей кластерних формувань. За останні роки питання принципів формування, ефективності створення та функціонування таких об'єднань набирають більшої значущості як у теорії, так і в практиці ведення бізнесу. На світовому ринку кластерні відносини позитивно вплинули на кінцеві фінансові результати від господарської діяльності.

Необхідно зауважити, що в сучасних умовах кластери виступають найбільш дієвими та конкурентоздатними структурними утвореннями, які визначають широке коло питань для їх подальшого дослідження. Результативна діяльність багатьох кластерних утворень продемонструвала їх значні конкурентні переваги порівняно із діяльністю суб'єктів господарювання, які не входять до складу певних структурних об'єднань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення теоретико-практичних аспектів створення та функціонування кластерів отримало широкого поширення завдяки науковим працям як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів: Л. Асаула [9], В. Бондаренка [10], М. Енрайта [4], О. Єгорова і О. Чігаркіної [5], Н. Ларіонової [11], А. Маршала [1], І. Пилипенка [7], М. Портера [2; 3], А. Скоца [6], С. Соколенка [8; 18], Т. Цихан [12] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте багато питань щодо принципів створення, оцінки доцільності та ефективності функціонування кластерних утворень саме в Україні за сучасних умов господарювання потребують подальших досліджень.

**Мета статті** полягає в аналізі проблем і перспектив розвитку кластеризації у високотехнологічному комплексі України з урахуванням практичного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить практика, кластеризація – явище не нове. Проте в Україні, як і в багатьох країнах, саме кластери зараз стали одним із найпоширеніших інструментів. Завдяки кластеризації можна відновити розвиток малого та середнього бізнесу, а також зайняти відповідне місце в економіці. За сучасних умов господарювання транснаціональні компанії часто застосовують ці форми організації виробництва.

Зокрема, за результатами досліджень кластер повністю відповідає потребам, які висуває глобалізація економіки, а саме інтенсифікація розвитку бізнес-структур та зростання обсягів виробництва.

Найбільш успішно вважають модель розвитку, де простежується тісна кооперація між науководослідними університетами, які створюють ідею, та компаніями-виробниками, які втілюють її у життя. Такий зв'язок надає конкурентних переваг фірмам – учасникам кластерів та сприяє розвитку регіону. Кластерна форма організації виробництва ефективно використовує інноваційні технології та продукти, що сприяє підвищенню її популярності.

Вперше поняття «кластер» у своїх наукових працях навів А. Маршал [1], досліджуючи концентрацію спеціалізованих компаній в промислових регіонах.

М. Портер стверджував, що кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стан-



дартизації, торговельних об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [2, с. 205–206, 216; 3]. Дане визначення вважають класичним, воно враховує територіальний та галузевий аспекти, але, на нашу думку, недостатньо висвітлює інноваційну складову.

Американський вчений М. Енрайт вводить поняття «регіональний кластер», зокрема, застосовує кластерний підхід при дослідженні специфічних властивостей регіону [4]. На основі цього підходу інші дослідники визначали кластери як групу взаємопов'язаних компаній на певній території, які своїми вертикальними і горизонтальними зв'язками змінюють соціальні відносини і створюють стійкі інтегровані мережі [5].

Серед переваг, які дає участь фірми в кластері, слід зазначити доступ до допоміжних послуг, досліджень та підтримки з боку органів влади, так само як і до тривалої співпраці з іншими членами кластеру [6]. Деякі дослідники для вирішення головних проблем економіки пропонують застосовувати кластерну політику, яка сприятиме розвитку конкурентного ринку, підтримуватиме конкуренцію як рушійну силу для підвищення конкурентоспроможності компаній [7]. Проте поряд з перевагами С. Соколенко відмітив у кластерах недоліки, які пов'язані із взаємопереплетенням високих технологій з порівняно невисоким технічним рівнем виробництва товарів і послуг [8, с. 52].

Л. Асаул розглядав кластери як одну з різновидів великих мереж підприємницького типу, що охоплює широкий спектр соціально-економічних аспектів. Будучи наслідком територіально-галузевого розподілу суспільного відтворення, кластери реально втілюють ідеологію мережевого підходу [9]. Так, наприклад, стратегічний альянс кластера з державою, університетами, дослідницькими установами, споживачами, технологічними брокерами, консультантами та

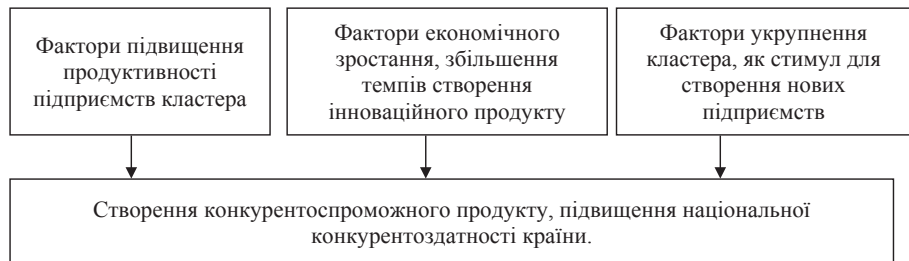


Рис. 1. Фактори впливу кластерного підходу за М. Портером

Джерело: розроблено автором із врахуванням [13, с. 35]

Таблиця 1  
Переваги застосування кластерного підходу за М. Портером

Назва стратегія	Конкурентні переваги
Нарощування потенціалу об'єднаних підприємств	- Широкий доступ до спеціальної інформації, робочої сили, постачальників; - доповнюваність продуктів; - привабливість для інвесторів; - мотивація керівників
Маркетингова	- Втілення сучасних маркетингових розробок; - гнучкість та швидке реагування на зміни та кон'юнктуру ринку; - посилення конкуренції на інших виробників
Виробнича	- Створення ніш для нових підприємств; - наявність необхідних факторів виробництва; - створення ланцюгової реакції для нового бізнесу

Джерело: розроблено автором на основі [13, с. 36]

іншими інститутами забезпечить ефективний механізм розвитку структурної конкурентоспроможності економіки [10]. Мережева взаємодія у суб'єктній інтеграції підсилює конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому [12] та створює потужний стимул агрегування в рамках єдиної системи функціонування [11].

Фактори впливу кластерного підходу за М. Портером наведено на рис. 1, а переваги застосування

Таблиця 2  
Періодизація формування кластерів в Україні на мезорівні за регіональним аспектом

Період	Роки	Назва періоду	Характеристика періоду
Початковий	1998 р.	Зародження кластерів в Україні	Перші спроби створення кластерів (у м. Хмельницький за активної методичної допомоги фахівців – членів Спільки економістів України і Асоціації «Поділля Перший» створені кластери: будівельний, швейний, продуктовий та сільського туризму)
Другий	2000–2003 рр.	Становлення кластерів	На Поділлі створено будівельний кластер (об'єднав проєктувальників, дизайнерів, юристів, торговельні об'єднання, приватних підприємців, аудиторів та консультаційні фірми; у межах кластеру сформувалися єдині фінансові відносини, що виражається у фінансовій підтримці один одного шляхом закупівлі через торговельні точки членів кластеру і функціонує за програмою «Поділля Перший»). На Івано-Франківщині створено туристичний кластер «Сузір'я» (спеціалізація: надання туристичних послуг, виготовлення сувенірної продукції, виробів з овечої шкіри, народних промислів тощо); кластери деревообробки, будівництва, лікувально-оздоровчі, переробки лікарських трав тощо. На Херсонщині створено транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України»
Третій	2005–2015 рр.	Розвиток кластеризації	Затверджена обласна програма розвитку виробництва продукції органічного землеробства, яка передбачала необхідність формування кластерного об'єднання. У Полтавській області при визначенні перспектив економічного розвитку одним із пріоритетних напрямків кластеризації було обране формування кластера з виробництва екологічно чистого дитячого харчування на основі органічного землеробства

Джерело: розроблено автором на основі [15]

цього підходу – в табл. 1. Згідно з рис. 1 і табл. 2, кластерні об'єднання створюють специфічний економічний простір задля розширення сфери вільної торгівлі, руху капіталів та ресурсів, тобто створюють структуру системи. Таким чином, М. Портер розглядав конкурентоспроможність країни через призму міжнародної конкурентоспроможності її кластерів.

Нині вітчизняна економіка переживає складний етап невизначеності. Зменшення обсягів імпорто-експортних операцій, а також погіршення інвестиційного клімату змушують до пошуку нових кроків. Тому на допомогу можуть прийти кластери, як мобільні самодостатні економічні модулі, що спроможні швидко й ефективно реагувати на зміни.

При існуючій динаміці всесвітньої інтеграції та глобалізації будь-яка країна прагне отримати переконливі переваги у конкурентній боротьбі, тому все більший вплив на їх національну економіку, справляє екстерналізація виробництва (тобто об'єднання стрижневих компетенцій підприємств різних форм власності [14]), що підвищує конкурентоспроможність держав. При цьому центр конкурентоспроможності суб'єктів господарювання залишається на мезорівні й не підлягає переміщенню.

Для вдосконалення розуміння процесу кластеризації як практичних кроків нами було розроблено періодизацію на мезорівні (за регіональним аспектом) (табл. 2).

Проте на початку 2015 р. ситуація в сфері високих технологій зазнала своєї критичної точки та вимагала негайного вирішення. Тому в лютому 2015 р. за активної волонтерської підтримки було створено Мережевий кластер високих технологій (рис. 2), технологій подвійного призначення для підтримки безпеки й обороноздатності держави.

Мережевий кластер високих технологій – це об'єднання приватних hi-tech компаній та спеціалістів, які займаються високотехнологічними розробками продуктів подвійного призначення для системної підтримки безпеки та обороноздатності України.

Сервісна компанія, яка обслуговуватиме команду нового кластеру, отримала назву UA.RPA. Створений формат відповідає всесвітньо відомій американській

організації DARPA, що винайшла Інтернет, низку операційних систем BSD, стек протоколів TCP/IP та інші технології подвійного призначення (DARPA спеціалізується на високотехнологічних розробках у оборонному секторі) [16].

Україна сьогодні перебуває на етапі кардинальних реформ, які реалізуються в умовах війни. В той же час Україна залишається країною можливостей, в тому числі відтворення або створення нової індустрії високих технологій. Технології подвійного призначення – електроніка, мікроелектроніка, нанотехнології, приладобудування використовуються як для підвищення обороноздатності країни, так і в мирному житті.

Фінансування заплановане проектне, а також створення «прайвтеквіті» фондів, венчурних фондів задля підтримки українських інновацій, включно з інноваціями волонтерів.

Завдання і напрями діяльності компанії UA.RPA [17]:

- координація діяльності мережевого кластера високих технологій. Мета – отримати найкращий продукт, створивши найкращі можливості. Йдеться про сфери електроніки, мікроелектроніки, автоматизованих систем управління, програмного забезпечення (включно зі спеціальним), безпілотних систем, роботизації і багато інших напрямів;

- інтеграція різних можливостей для отримання системного ефекту. Приріст ефективності оцінюється не лише з точки зору технологічних або технічних переваг, а й через ефективність управління, сучасний результативний менеджмент;

- забезпечення доступу компанії кластеру до сід-фондів, венчурних фондів, проектного фінансування. Це має забезпечити максимальний ефект на етапі «стартапів», а після їх реалізації – отримання високотехнологічного продукту, необхідного нашій державі, передусім в сфері оборони;

- головний пріоритет – Dual-Use Technologies – технології, що можуть використовуватись як в секторі національної безпеки й оборони, так і у звичайному вимірі;

- співпраця з різними науково-технічними, технологічними, науково-дослідними інституціями як в Україні, так і за кордоном.

Мережевий принцип роботи UA.RPA має забезпечити перехід від технологій на папері до кінцевих продуктів. Робота вже ведеться під конкретні проекти, що є найбільш пріоритетними для українського сьогодні.

Вказані підходи дають можливість отримання найбільшого ефекту при зменшенні витрат. Цей шлях пройшли ряд провідних країн, США, Великобританія, ФРН, Польща. Досягнувши значних результатів, ці країни демонструють ефективність ставки саме на високотехнологічний сегмент подвійного використання.

За принципами UA.RPA кінцевою продукцією не обов'язково має бути матеріальний продукт. Це можуть бути алгоритми, досвід, підготовлений під конкретний про-



Рис. 2. Формування Мережевого кластера високих технологій України

Джерело: розроблено автором на основі [15]

ект, системи управління, методи управління, які, з одного боку, допоможуть нашій державі виграти війну, а з іншого – створять основи для розвитку національної хайтек-індустрії.

Так, більшість учасників створеного кластера працюють саме у сфері високих технологій. Однак треба визнати, що системного розвитку індустрії високих технологій в Україні не існує. В нашій країні відсутня система для розвитку високих технологій, система, що заохочувала б успішні компанії до розвитку, а слабкі – йти з ринку. Механізми такої системи давно відомі та працюють в багатьох країнах. Все, що потрібно від держави, – це створення прозорих, зрозумілих умов і рівних для всіх законів. В усіх успішних країнах – США, Японії, Німеччині, Норвегії, Швеції, Тайвані – податки вищі, ніж в Україні [18]. Однак там існує свобода підприємництва, зрозумілі єдині правила для всіх – основний фактор для розвитку індустрії високих технологій в Україні. Ще однією проблемою в цій сфері нашої держави є відсутність висококваліфікованого персоналу. Саме тому у назві нового українського кластера присутнє слово «мережевий». Тобто фахівці з будь-якої країни можуть взяти участь у проектах кластера. Вже сьогодні до роботи долучаються розробники з Норвегії, США та Канади – переваги глобалізованої економіки використовуватимуться в повній мірі.

Фахівці новоствореного кластера працюють над опрацюванням найбільш ефективного формату державно-приватного партнерства. По-перше, ведуться розробки пропозицій для зміни відповідного законодавства України, планується проект закону про державно-приватне партнерство. В нього повинні бути закладені сучасні, найбільш ефективні механізми, які дозволять реалізувати всі переваги державно-приватного партнерства – від договірних зобов'язань, вирішення питань інтелектуальної власності до виготовлення конкретних продуктів, що відкриє значний простір для співпраці з іноземними партнерами.

Інноваційний бізнес, бізнес високотехнологічних продуктів має дуже багато ризиків. Йдеться про етапи ДКР/НДДКР, етапи створення продукту, коли споживачеві чи серійному виробнику (приміром, гromіздкій великій компанії) дуже складно пояснити необхідність тих чи інших технологій чи інновацій [18]. Ось на цих етапах і мають з'являтися інвестори, готові вкладати кошти на таких ранніх етапах, тому що приватний бізнес порівняно із державним сегментом може взяти на себе більше ризиків.

**Висновки.** В Україні сформувались об'єктивні умови для позитивних змін у розвитку економіки, зокрема, підстави для розвитку кластерної політики.

Застосування кластерного підходу в країні є необхідним підґрунтям для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня та конкурентоспроможності економіки.

Кластеризація економіки відповідає світовим тенденціям інтеграційних процесів і сприяє підвищенню науково-технічних та виробничих можливостей учасників кластерного утворення.

В умовах глобалізації та швидкого розвитку новітніх технологій кластерні утворення дозволяють використовувати можливості основних галузей для прискорення розвитку економіки та відновлення її

здатності випускати конкурентоспроможну продукцію. Зусилля UA.RPA сконцентровані на малий і середній бізнес, бо інноваційна сфера вимагає швидкої реакції та ризикових грошей.

На даний час вже визначена низка першочергових проектів у Мережевому кластері високих технологій, зокрема рішення на: коротко-, середньо- й довгострокову перспективи. Так, в рамках кластеру розвивається українська роботизована оборонна база, що має стати продуктом-ресурсом, який, серед іншого, має забезпечити автоматизацію та прозорість логістичного ланцюга: закупівля – внутрішньовиробничі процеси – маркетинг тощо.

Незважаючи на всі проблеми, труднощі та недоліки, з якими стикалася Україна за останній час, процес кластеризації був цілком динамічним, що дозволяє прогнозувати його подальший успішний розвиток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл. – М. : 1993. – С. 176–189.
2. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Gamt? / M.J. Enright // Word Link. – 1992. – № 5 (July/August). – P. 24–25.
5. Егоров О.И. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития / О.И. Егоров, О.А. Чигаркина // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С. 22–28.
6. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров / А. Скоч [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intelros.ru>.
7. Пилипенко И. Кластерная политика России / И. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 170–175.
8. Соколенко С.И. Кластеры в глобальной экономике / С.И. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
9. Асаул Л.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / Л.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mbrk.ru>.
10. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров / В. Бондаренко // Бизнес для всех. – 2005. – № 33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.businesspress.ru>
11. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н.А. Ларионова // Экономический вестник Ростов. гос. ун-та. – 2007. – № 1. – Ч. 2.
12. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 45.
13. Экономический словарь / уклад. [Г.В. Осовська та ін.]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
14. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону / К.В. Гончарова // Економічний простір. – 2012. – № 29.
15. Кластеры Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ucluster.org>.
16. «Counter-terrorists win» – військові розробки «Мережевого кластеру високих технологій» 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imena.ua/blog/photo-tech-klaster-ua/>.
17. Мережевий кластер високих технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nethtc.org/index\\_ua.html](http://www.nethtc.org/index_ua.html).
18. Звіт про діяльність Секції розвитку конкурентоспроможності економіки на основі кластерної моделі Спільки економістів України / науковий керівник С.І. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/blog/2012/06/structura-klastemikh-sistem-po-regionakh-ukraini/>.

УДК 332.142.2

Письменна О.Б.

старший викладач кафедри економіки підприємства та маркетингу  
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

## СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ В УРАНОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена побудові системи цілей управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі. Побудовано лінії тренду для прогнозування значень оціночних показників за такими критеріями ресурсозбереження як раціональність, економність та інтенсивність витрачання ресурсів. На основі результатів прогнозування пропонується визначати ефективність управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі.

**Ключові слова:** управління, ціль, система цілей, критерій, ресурсозбереження, ефективність.

### Письменная О.Б. СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕНИЕМ В УРАНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена построению системы целей управления ресурсосбережением в уранодобывающей отрасли. Построены линии тренда для прогнозирования значений оценочных показателей по таким критериям ресурсосбережения как рациональность, экономичность и интенсивность расходования ресурсов. На основе результатов прогнозирования предлагается определять эффективность управления ресурсосбережением в уранодобывающей отрасли.

**Ключевые слова:** управление, цель, система целей, условий, ресурсосбережения, эффективность.

### Pysmenna O.B. THE SYSTEM OF OBJECTIVES AND FORECASTING OF EFFICIENCY OF RESOURCE CONSERVATION MANAGEMENT IN THE URANIUM MINING INDUSTRY

The article is devoted to building a system of objectives of resource conservation management in the uranium mining industry. To predict the values of performance indicators on such criteria as resource rationality, thrift and intensity of use of resources the trend lines were constructed. It is proposed to define the efficiency of management of resource conservation in the uranium mining industry on the basis of forecasting.

**Keywords:** management, objective, system of objectives, criteria, resource conservation, efficiency.

**Постановка проблеми.** Побудова системи цілей управління ресурсозбереженням в сучасних умовах є відправним елементом у розвитку економіки будь-якої країни, а її результативність визначається здатністю їх досягати. Нині склалася така ситуація, при якій система цілей формується здебільшого на основі концепцій і стратегій. Важливими умовами ефективного управління ресурсозбереженням є чітке встановлення цілей, їх розмежування на кінцеві (стратегічні цілі та цілі другого рівня) та інструментальні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці ресурсозбереження присвячені праці вітчизняних науковців: І. Вовк, С. Войтка, О. Гавриша, В. Герасимчука, С. Денисюка, В. Дергачової, М. Згуровського, В. Марченко, Г. Савіної, С. Солнцева, І. Сотник, Д. Стеценка, Г.К. Ялового та інших.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є побудова системи цілей управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі та на основі прогнозування показників за критеріями ресурсозбереження визначення ефективності такого управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У загальному розумінні цілі – це орієнтири для розвитку. Проаналізувавши визначення поняття «цілі», що надається різними вченими, можна зробити висновок, що процес визначення цілей є досить важливим етапом управління, який спрямовує усю подальшу діяльність на досягнення цих цілей, а невірність визначення цілей може призвести до суттєвих негативних наслідків.

Система цілей управління ресурсозбереженням, сформована на основі даних оптимізаційної моделі знаходить своє відображення на рисунку 1. Як бачимо, зміни, які мають відбутися у сфері раціонального, економного та інтенсивного витрачання різних видів ресурсів, є значними, тож варто переконатися, чи є вони досяжними. Для цього побуду-

ємо лінії тренду оціночних показників за критеріями раціональності, економності та інтенсивності витрачання ресурсів.

На основі визначених ліній тренду розрахуємо прогнозні значення оціночних показників за критеріями раціональності, економності та інтенсивності витрачання ресурсів на наступні чотири квартали (табл. 1).

Як видно з даних прогнозу, лише за фінансовими ресурсами прогнозні значення за умови найбільш імовірного сценарію буде досягнуто оптимальні значення. За трудовими та матеріальними ресурсами оптимальні значення показників буде досягнуто при оптимістичному сценарії (табл. 2).

Як видно з даних прогнозу, лише за технічними, трудовими та фінансовими ресурсами оптимальні значення показників буде досягнуто при оптимістичному сценарії. За всіма іншими видами ресурсів навіть при найбільш оптимістичному перебігу подій оптимальних значень досягнуто не буде (табл. 3).

Як видно з даних прогнозу, лише за технічними ресурсами оптимальні значення показника за критерієм інтенсивності використання буде досягнуто при оптимістичному сценарії. За всіма іншими видами ресурсів навіть при найбільш оптимістичному перебігу подій оптимальних значень досягнуто не буде.

На основі прогнозних значень оціночних показників ресурсозбереження визначено прогнозні значення узагальнюючих та інтегрального показників. Найбільш імовірний прогноз відображає очікувану величину узагальнюючих показників оцінки ресурсозбереження та інтегрального показника ресурсозбереження в уранодобувній галузі, імовірність настання якої є найбільшою.

Песимістичний прогноз відповідає найгірший з можливих величин узагальнюючих показників оцінки ресурсозбереження та інтегрального показника ресурсозбереження. Оптимістичний прогноз

Таблиця 1

Прогнозні річні значення оціночних показників за критерієм раціональності витрачання ресурсів

Вид ресурсів	Найбільш імовірний прогноз	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз.
Оціночний показник за критерієм раціональності використання			
технічних ресурсів	0,779	0,816	0,741
природних ресурсів	0,817	0,992	0,642
матеріальних ресурсів	0,985	0,999	0,969
трудових ресурсів	0,830	0,844	0,816
фінансових ресурсів	0,964	0,999	0,929
інформаційних ресурсів	1,000	1,000	1,000
інвестиційних ресурсів	1,000	1,000	1,000

Таблиця 2

Прогнозні річні значення оціночних показників за критерієм економності витрачання ресурсів

Вид ресурсів	Найбільш імовірний прогноз	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз.
Оціночний показник за критерієм раціональності використання			
технічних ресурсів	0,918	0,999	0,836
природних ресурсів	0,988	1,000	0,977
матеріальних ресурсів	0,929	0,960	0,899
трудових ресурсів	0,920	0,974	0,866
фінансових ресурсів	0,743	0,990	0,496
інформаційних ресурсів	0,932	0,996	0,868
інвестиційних ресурсів	0,853	0,988	0,717

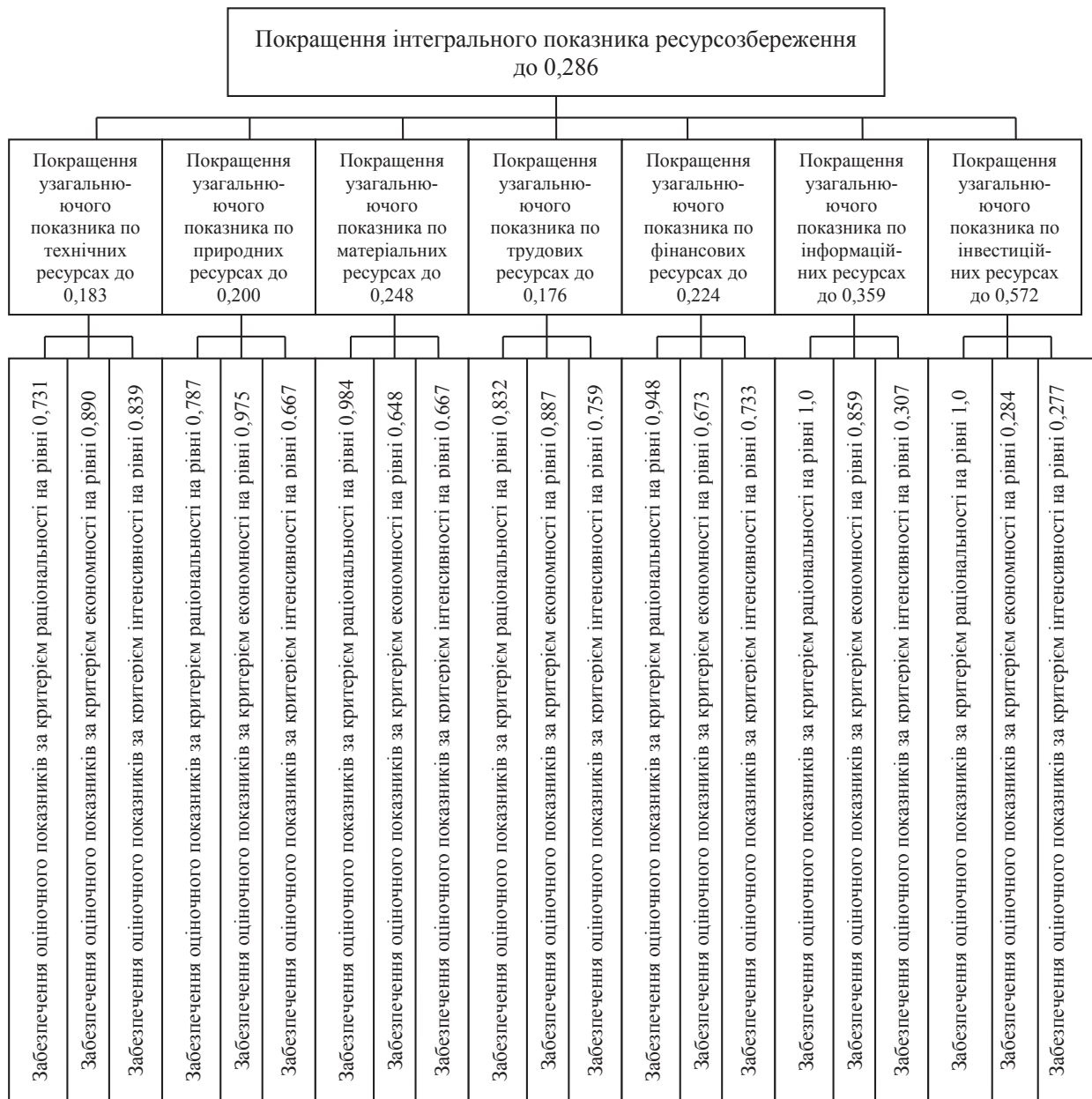


Рис. 1. Система цілей управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі

відповідає найкращій з можливих величин узагальнюючих показників оцінки ресурсозбереження та інтегрального показника ресурсозбереження.

Як видно з даних прогнозу (табл. 4), лише за технічними та фінансовими ресурсами оптимальні значення узагальнюючого показника ресурсозбереження буде досягнуто при оптимістичному сценарії.

За усіма іншими видами ресурсів навіть при найбільш оптимістичному перебігу подій оптимальних значень досягнуто не буде. З цієї причини не буде досягнуто оптимального значення інтегрального показника оцінки ресурсозбереження.

На основі прогнозних значень можна визначити прогнозну ступінь досягнення цілей управління за критеріями ресурсозбереження (раціональністю, еко-

номністю та інтенсивністю використання ресурсів) – цілей третього рівня, за рік (табл. 5).

Як видно із даних таблиці 5, при найбільш імовірному перебігу подій повною мірою будуть досягнуті цілі у сфері забезпечення раціональності витрачання матеріальних, трудових, інформаційних та інвестиційних ресурсів. При реалізації оптимістичного прогнозу будуть досягнуті цілі у сфері забезпечення раціональності витрачання усіх видів ресурсів окрім технічних, цілі в сфері забезпечення економності витрачання технічних, природних, трудових та фінансових, а також цілі у сфері забезпечення інтенсивності використання технічних ресурсів. При песимістичному прогнозі будуть досягнуті лише цілі у сфері забезпечення

Таблиця 3

**Прогнозні річні значення оціночних показників за критерієм інтенсивності використання ресурсів**

Вид ресурсів	Найбільш імовірний прогноз	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз.
Оціночний показник за критерієм раціональності використання			
технічних ресурсів	0,874	0,984	0,765
природних ресурсів	0,986	0,988	0,985
матеріальних ресурсів	0,978	0,997	0,960
трудоу ресурсів	0,990	1,000	0,980
фінансових ресурсів	0,956	0,997	0,914
інформаційних ресурсів	0,745	0,997	0,493
інвестиційних ресурсів	0,810	0,982	0,637

Таблиця 4

**Прогнозні річні значення узагальнюючих та інтегрального показників ресурсозбереження**

Показник	Найбільш імовірний прогноз	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз.
Узагальнюючі показники оцінки ресурсозбереження для			
технічних ресурсів	0,145	0,071	0,220
природних ресурсів	0,073	0,007	0,148
матеріальних ресурсів	0,036	0,015	0,058
трудоу ресурсів	0,089	0,063	0,115
фінансових ресурсів	0,119	0,005	0,251
інформаційних ресурсів	0,115	0,003	0,246
інвестиційних ресурсів	0,116	0,010	0,230
Інтегральний показник оцінки ресурсозбереження	0,086	0,017	0,161

Таблиця 5

**Прогнозна ступінь досягнення цілей третього рівня**

Цілі третього рівня	Прогнозна ступінь досягнення цілей		
	при найбільш імовірному прогнозі	при песимістичному прогнозі	при оптимістичному прогнозі
Забезпечення цільового рівня раціональності витрачання			
технічних ресурсів	0,94	0,90	0,99
природних ресурсів	0,96	0,79	1,23
матеріальних ресурсів	1,00	0,99	1,02
трудоу ресурсів	1,00	0,99	1,02
фінансових ресурсів	0,98	0,95	1,02
інформаційних ресурсів	1,00	1,00	1,00
інвестиційних ресурсів	1,00	1,00	1,00
Забезпечення цільового рівня економності витрачання			
технічних ресурсів	0,97	0,89	1,06
природних ресурсів	0,99	0,98	1,00
матеріальних ресурсів	0,70	0,67	0,72
трудоу ресурсів	0,96	0,91	1,02
фінансових ресурсів	0,91	0,68	1,36
інформаційних ресурсів	0,92	0,86	0,99
інвестиційних ресурсів	0,33	0,29	0,40
Забезпечення цільового рівня інтенсивності використання			
технічних ресурсів	0,96	0,85	1,10
природних ресурсів	0,68	0,68	0,68
матеріальних ресурсів	0,68	0,67	0,70
трудоу ресурсів	0,77	0,76	0,77
фінансових ресурсів	0,77	0,73	0,80
інформаційних ресурсів	0,41	0,31	0,62
інвестиційних ресурсів	0,34	0,28	0,43

Таблиця 6

## Прогнозна ступінь досягнення цілей другого та першого рівня

Цілі другого та першого рівня	Прогнозна ступінь досягнення цілей		
	при найбільш імовірному прогнозі	при песимістичному прогнозі	при оптимістичному прогнозі
Забезпечення цільового рівня ресурсозбереження по ресурсах			
технічних	0,79	0,39	1,21
природних	0,37	0,03	0,74
матеріальних	0,15	0,06	0,23
трудових	0,51	0,36	0,66
фінансових	0,53	0,02	1,12
інформаційних	0,32	0,01	0,69
інвестиційних	0,20	0,02	0,40
Забезпечення цільового рівня ресурсозбереження у галузі	0,30	0,06	0,56

раціональності витрачання інформаційних та інвестиційних ресурсів.

Прогнозна оцінка досягнення цілей управління ресурсозбереження за ресурсами та управління ресурсозбереженням у цілому (цілей другого та першого рівня) за наступний рік наведена у таблиці 6.

Як видно із даних таблиці 6, цілі найвищого рівня будуть досягнуті при оптимістичному перебігу подій на 56%, при найбільш імовірному – на 30%, а при песимістичному – лише на 6%.

При прогнозуванні варто брати до уваги не лише можливі величини прогнозованих показників (в нашому випадку, прогнозний ступінь досягнення цілей управління ресурсозбереженням), але й імовірність настання сценаріїв розвитку подій (найбільш імовірного прогнозу, песимістичного та оптимістичного прогнозу), за яких дані прогнозні величини можуть бути досягнуті [3]. При цьому, на наш погляд, варто розглянути, як імовірність настання різних сценаріїв залежить від типу управління ресурсозбереженням.

За оцінками експертів, імовірність настання найбільш імовірного, песимістичного та оптимістичного сценарію перебігу подій за умов стихійного управління ресурсозбереженням складе 0,25; 0,50 та 0,25. за умов впровадження свідомого управління ресурсозбереженням імовірність настання оптимістичного сценарію зростає до 0,35, імовірність настання найбільш імовірного сценарію – до 0,55, а імовірність песимістичного сценарію – знизиться до 0,10. Прогнозна оцінка ефективності управління ресурсозбереженням наведена у таблиці 7.

Таблиця 7

## Прогнозна оцінка ефективності впровадження свідомого управління ресурсозбереженням уранодобувної галузі

Показники ефективності	Значення
Ефективність управління у сфері забезпечення раціональності використання ресурсів	1,020
Ефективність управління у сфері забезпечення економічності використання ресурсів	1,021
Ефективність управління у сфері забезпечення інтенсивності використання ресурсів	1,020

З огляду на дані таблиці, свідоме управління ресурсозбереженням буде ефективним та саме на його впровадження має бути орієнтована діяльність у сфері управління уранодобувною галуззю.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже побудована система цілей управління ресурсозбереженням уранодобувної галузі на основі результатів

оптимізації рівня ресурсозбереження з урахуванням взаємозв'язку інтегрального показника ресурсозбереження з рентабельністю уранодобувної галузі дозволяє встановити цільові рівні оціночних та узагальнюючих показників ресурсозбереження за видами ресурсів, необхідних для досягнення цільового рівня інтегрального показника ресурсозбереження та максимально-можливого рівня рентабельності уранодобувної галузі.

А прогнозування значень оціночних показників за критеріями раціональності, економічності витрачання ресурсів та інтенсивності їх використання на основі результатів трендового аналізу дозволяє визначити прогнозну ступінь досягнення цілей управління ресурсозбереженням та виявити найбільш проблемні аспекти управління у розрізі критеріїв ресурсозбереження та окремих ресурсів.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близький Р.С. Механізм ресурсозбереження в промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Р.С. Близький. – Донецьк, 2006. – 20 с.
2. Бойко Л.Г. Теоретичні аспекти автоматизації функцій управління проектами ресурсозбереження [Електронний ресурс] // Технологічний аудит та виробничі резерви. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:67yXQhESaoAJ:journals.urau.ua/tarp/article/view/4778+&cd=72&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
3. Волошин О.Ф. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. [Текст] / О.Ф. Волошин, С.О. Мащенко. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 336 с.
4. Герасимчук В. Управлінський вектор економічної складової сталого розвитку: Україна та світ [Текст] / В. Герасимчук // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 7-9.
5. Дергачова В.В. Інноваційні засади еколого-економічного механізму управління ресурсозбереженням як фактор сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.convdocs.org/docs/index-45209.html?page=53>.
6. Лугінін О.Є. Економіко-математичне моделювання : навч. посібник / О.Є. Лугінін, В.М. Фомішина. – К. : Лібра, 2011. – 342 с.
7. Матвієнко П.В. Розробка організаційно-економічної моделі управління ресурсозбереженням [Електронний ресурс] // Державне регулювання процесів соціально-економічного розвитку, 2010. – № 1(32). – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-1/doc/2/16.pdf>.
8. Сотник І.М. Управління розвитком ринку ресурсозбереження в Україні: проблеми і перспективи [Текст] / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталый розвиток». – 2011. – № 1. – С. 3-8.
9. Стадник В.В. Менеджмент : посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
10. Трухачев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности [Текст] / Р.И. Трухачев. – М. : Наука, 1981. – 168 с.

УДК 338.001.36

Тимченко І.П.

аспірант

Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

## ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕЙТИНГІВ ПРИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано тенденції розвитку світового енергетичного ринку, структура та обсяги споживання основних видів енергетичних ресурсів із використанням рейтингового підходу. Обґрунтовано місце України на світовому енергетичному ринку ресурсів. Встановлено взаємозалежність між місцями в міжнародних енергетичних рейтингах та обсягом міжнародного інвестування в економіку країни.

**Ключові слова:** рейтинговий підхід, енергетичний сектор, конкурентоспроможність, інвестиції, інноваційна інфраструктура.

### Тимченко И.П. ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕЙТИНГОВ ПРИ ИДЕНТИФИКАЦИИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы тенденции развития мирового энергетического рынка, структура и объемы потребления главных видов энергетических ресурсов. Обосновано место Украины на мировом энергетическом рынке ресурсов. Установлена взаимозависимость между местами в международных энергетических рейтингах и объемом международного инвестирования в экономику страны.

**Ключевые слова:** рейтинговый подход, энергетический сектор, конкурентоспособность, инвестиции, инновационная инфраструктура.

### Tymchenko I.P. APPLYING OF INTERNATIONAL ENERGY RATINGS IN IDENTIFYING COMPETITIVENESS OF THE ENERGY SECTOR OF NATIONAL ECONOMY

This paper analyzes trends in the global energy market structure and consumption of the main types of energy resources. Authors substantiated Ukraine's place in the global energy market resources. The research determined correlation between energy of the international rankings and the volume of international investment in economy of the country.

**Keywords:** rating approach, energy sector, competitiveness, investment, innovation infrastructure.

**Постановка проблеми.** Світовий енергетичний ринок характеризується зростанням рівня невизначеності: нестабільність цін енергоносіїв, геополітичні конфлікти в основних країнах – експортерах і транзитерах **енергоносіїв** вимагають перегляду енергетичних стратегій більшої частини споживачів енергоносіїв світового ринку. Пріоритетними питаннями на світовому енергетичному ринку стали: енергоефективність, відновлювані джерела енергії, енергетичні субсидії, зростання економік Китаю й Індії та спад імпорту Європою та США. Зростання попиту на вугілля та природний газ й надалі впливає на енергетичний ринок. Енергетичні системи різних географічних зон стають усе більш пов'язаними між собою, автоматизованими, модернізованими та доступними інформаційно про можливі нові ризики, які матимуть місце у майбутньому.

Досягнення **конкурентоспроможності** національної економіки все більш залежатиме від її рівня забезпеченості енергетичними ресурсами та місця на світовому енергетичному ринку. Адже наступні десятиліття функціонування енергетичного ринку характеризуватимуться нестабільністю, яка поряд із обмеженістю ресурсів має стати каталізатором інноваційного розвитку економік країн світу. Присутність країн в міжнародних рейтингах впливатимуть на конкурентоспроможність економіки в цілому. Щодо присутності в міжнародних енергетичних рейтингах, більшість науковців стверджують про пряму залежність до притоку інвестицій у країну. Високі місця в енергетичних рейтингах є ефективним методом зростання ціни акцій компаній на міжнародних фондових біржах. Охарактеризовані тенденції є актуальними і для України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань щодо місця України в міжнародних енергетичних процесах займалися такі нау-

ковці: О. Амоша, В. Геєць [6], С. Глазьев, О. Дікарев, Д. Лук'яненко, А. Мазін, І. Недін, Б. Стогній [8], М. Кулик, І. Чукаєва, І. Павленко, Л. Федуллова [7] та інші. Проте актуальними залишаються питання ефективності застосування наявних методичних підходів до побудови національно рейтингу енергетичних компаній країни, що в перспективі сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки в цілому і в міжнародних енергетичних рейтингах.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз методик і основних результатів оцінювання конкурентоспроможності енергетичного сектора національної економіки з застосуванням рейтингового підходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобальний попит на енергію за прогнозами зростатиме і навіть подвоїться до 2050 року, у такому разі необхідно збільшити інвестиції в світову енергетичну інфраструктуру від 1,7 трлн дол. у 2014 р. до 2,5 трлн дол. у 2035 р., однак, щоб стимулювати не тільки державні, а й приватні інвестиції, що дуже чутливі до політичних та регулятивних ризиків, у сектор треба реалізувати певний комплекс заходів:

1. Розробити комплекс нормативно-правового забезпечення для стимулювання приватних інвестицій, що мінімізує політичні ризики та гарантуватиме їх окупність:

1.1. По-перше, розуміння економічної доцільності інвестування в енергетичний сектор – інвестор розраховує на конкурентний прибуток від капіталу.

1.2. По-друге, чітке бачення сталого розвитку енергетики та наявність плану з ідентифікованими цілями для забезпечення реалізації мети.

1.3. По-третє, **проведення** когерентної, довгострокової та передбачуваної енергетичної політики, що відповідатиме встановленим міжнародним стандартам.



2. Фінансова інфраструктура повинна сприяти припливу капіталу в енергетичний сектор:

2.1. Зміна вектора інвестування – від традиційних проектів (70% усіх інвестицій належить проектам із вичерпного палива) до проектів відновлюваної енергетики.

2.2. Розширення кола інвесторів – за рахунок створення сприятливого правового поля, залучення пенсійних фондів та дрібних інвесторів.

2.3. Пріоритетність інвестування у такі форми, як енергетичний проект, зелені облігації та інфраструктуру енергетичних підприємств.

3. Енергетичний сектор повинен запропонувати ринку чітко обґрунтовані та прибуткові проекти:

3.1. Збільшення витрат на підготовку проектів до реалізації від 5% до 10% вартості проекту, що надасть змогу детальніше розкрити ключові показники витрат, ризиків та дохідності.

Забезпечення сталої енергетичної політики можливе лише через збалансування трьох вимірів досягнення високого рівня екологічної стійкості, енергетичної безпеки та енергетичної доступності енергії, що можливо ідентифікувати за допомогою енергетичної трилемми. Енергетична трилемма – індекс, за допомогою якого можна оцінити енергетичну політику на рівні країни: характеризує енергетичний профіль країни, **вкзує** на ключові проблеми та ризики енергетичної політики. Результати індексу енергетичної трилемми на 2014 р. (табл. 1.1) показують, що топові місця посідають країни із низькими або нульовими викидами вуглецю, підтриманні високого рівня енергетичної ефективності. У деяких країнах змінився енергетичний баланс, наприклад Іспанія та Німеччина мають тенденцію до зниження з 2012 р. з топ-10: у зв'язку зі зростанням цін на бензин та електроенергію та притоку капіталу в енергетичний сектор. Стратегія Німеччини на збільшення потужностей відновлюваних джерел енергії, зменшення викидів CO<sub>2</sub> та відмова від атомної енергії потребують збільшення фінансування енергетичного сектору до 470 млрд дол. до 2033 р. Нестабільність відновлюваних джерел вимагає також і фінансування створення акумулюючих пунктів для забору енергії – це ще 60 млрд дол. Такі проблеми Німеччини є індикатором проблем, що постали **перед** більшістю розвинених країн – старіння енергосистеми та фінансування переходу до нової енергосистеми, що забезпечить енергією економіку та суспільство майбутні 50 років і більше. Зміна індексу в рейтингу також матиме місце і для Великобританії, Японії, Італії, **Месики** та Об'єднаних Арабських Еміратів, оскільки недавні зміни в енергетичній політиці ще не вплинули на економіку в цілому.

Місце України у даному індексі знаходиться на 94-й позиції між Мозамбіком та Чорногорією, що свідчить про неефективність енергетичної політики. Польща – подібна за енергетичним потенціалом до України посідає 42 місце в рейтингу, найближчі сусіди Словаччина – 17, Чехія – 28, Угорщина – 33, Литва – 37, Латвія – 43, Росія – 50, Румунія – 54.

Однак Україна у 2014 р. покращує три позиції в Індексі. Продуктивність на усіх трьох вимірах енергії трилемми залишається здебільшого стабільною. Підвищення цін на бензин, стратегія на покращення якості послуг електропостачання сприятимуть збалансуванню енергетичної частки України в **рейтингу**.

З точки зору екологічної стійкості (табл. 1.2), спостерігається зниження кількості викидів, однак вони залишаються одними із найвищих у світі. Збільшення

Таблиця 1.1  
Топ 20 – Енергетична Трилемма Index (2014)  
та Україна

№ п/п	МІСЦЕ	Енергетична Трилемма Index (2014)	БАЛ
1	1	Швейцарія	AAA
2	2	Швеція	AAA
3	3	Норвегія	AAB
4	4	Великобританія	AAA
5	5	Данія	AAB
6	6	Канада	AAB
7	7	Австрія	AAB
8	8	Фінляндія	ABV
9	9	Франція	AAB
10	10	Нова Зеландія	AAB
11	11	Німеччина	BVV
12	12	США	AAC
13	13	Австралія	AAD
14	14	Нідерланди	BVV
15	15	Іспанія	ABV
16	16	Колумбія	AAC
17	17	Словаччина	ABV
18	18	Люксембург	AAD
19	19	Коста-Ріка	ABV
20	20	Катар	AAD
21	94	Україна	BCD

Джерело [1]

виробництва **електоенергії** збільшує також викиди від спалювання вичерпного палива. Контекстна продуктивність здебільшого стала, але на низькому рівні.

Основними проблемами енергетичного сектору України є висока залежність від імпорту дорогого вичерпного палива: нафти та газу, та неефективній інфраструктурі й ринків. Напрямами енергетичної політики на даному етапі для вирішення проблем заміни російського газу українським вугіллем, збільшення видобутку нафти і газу, а також розвитку потенціалу ядерної енергетики (рис. 1.3).

Таблиця 1.2  
Енергетична Трилемма Index України

	2012	2013	2014	Тенденція	Бал
Енергетичні характеристики	92	92	89	→	
енергетична безпека	60	59	54	↑	B
енергетична доступність	73	73	74	→	C
екологічна стійкість	114	114	116	→	D
контекстна продуктивність	104	97	110	↓	
політична сила	100	99	96	↑	
соціальна сила	88	88	83	↑	
економічний потенціал	109	101	113	↓	
Загальна сума	99	97	94	↑	BCD

Доповнено автором на основі [2]

Також виникає необхідність у перегляді політики енергоефективності в галузі, що характеризується комплексним використанням наявного потенціалу відновлюваних джерел енергії: біогаз, побутові відходи для виробництва тепла та **електоренергії**, зни-

ження споживання газу в секторі централізованого теплопостачання.

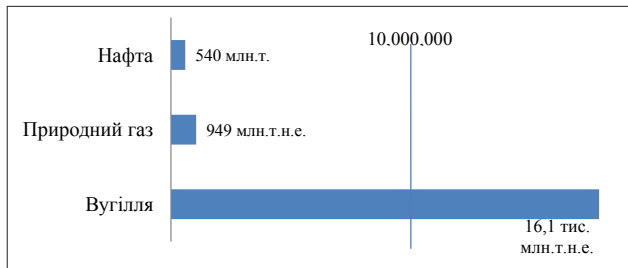


Рис. 1.3. Розвідані запаси викопного палива станом на 01.01.2014 р.

Доповнено автором на основі [1]

Загалом, енергетична трилемма для України (рис. 1.4) виглядає таким чином: низький рівень енергетичної безпеки – 54-та позиція у світовому рейтингу, низький рівень енергетичної доступності енергії для населення – 74-та позиція, та низький рівень екологічної стійкості – 116-та позиція. Енергетична трилемма є незбалансованою, існує велика кількість ризиків як для енергетичної безпеки, так і для екологічної стійкості.

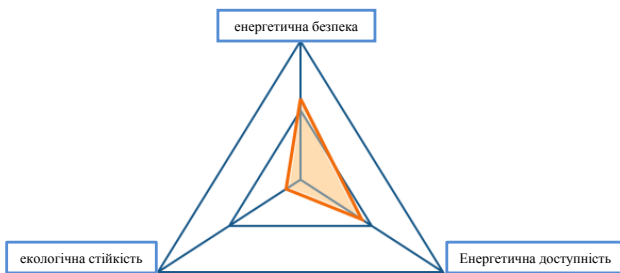


Рис. 1.4. Енергетична трилемма України

Джерело [2]

Перед державою постали серйозні виклики. Енергетичний сектор та фінансове співтовариство протягом наступних 20 років повинні бути забезпечені прогнозованим обсягом інвестицій, треба розширити доступ до енергії, розробити нові енергетичні технології, оновити застарілі об'єкти енергетичної інфраструктури на нові, а також зробити їх більш стійкими до впливів зовнішнього середовища. Також треба приділити увагу посиленню взаємодії усіх зацікавлених сторін з метою створення сприятливого клімату та довіри між політичним оточенням та інвесторами в енергетичному секторі.

Розглянемо місце України у світовому рейтингу за обсягами розвіданих та видобутих запасів палива (табл. 1.3).

На основі проведеного аналізу статистичних даних встановлено, що Україна займає 7 місце у світі (табл. 1.3) за розвіданими запасами вугілля та видобутком коксівного вугілля станом на 2013 р. Розвіданих запасів нафти та природного газу достатньо для внутрішнього споживання, їхня частка у світовому масштабі становить 0,054 та 0,7% відповідно, претендувати на стратегічний напрям експорту даних видів енергоресурсів у довгостроковій перспективі є недоцільним. Однак щодо розвіданих запасів вугілля, то 7 місце свідчить про наявність цих перспектив, адже, за оцінками міжнародних інститутів, країні вистачить даних енергоресурсів на 400 років, експортний потенціал також має значні перспективи для подальшого зростання. Виходячи з вищезазначеного, можливо спрогнозувати позицію України на міжнародних енергетичних ринках в довгостроковій перспективі – входження у топ-10 експортерів вугілля, та зростання економіки за рахунок диверсифікації джерел енергоресурсів на рахунок власного вугілля та зменшення енергозалежності економіки від імпортованих енергоресурсів.

Позиціонування України на міжнародних енергетичних ринках за видобутком основних видів енергоресурсів належить також вугіллю. За даними World Coal Association, Україна входить у топ-10 виробників коксівного вугілля в світі – 7 місце – 20 млн т на кінець 2013 р., а це 1,3% світового видобутку разом із Монголією та Казахстаном [3]. При існуючому потенціалі нарощування видобутку дасть змогу посилити свої позиції на міжнародному енергетичному ринку. Видобуток нафти та природного газу займає 0,1% та 0,6% світового видобутку, тому вплив на даних сегментах світового ринку відсутній, цих обсягів достатньо для задоволення внутрішнього попиту.

Споживання природного газу економікою займає 16 місце в світі і становить 1,7% світового споживання природного газу, при відносно низьких обсягах видобутку свідчить про високу енергозалежність країни від імпорту даного енергоресурсу. Споживання нафти займає 42 місце в рейтингу і становить 0,4% світового споживання. За споживанням вугілля економікою Україна посідає 11 місце в світі, що становить 0,3% світового обсягу – 19,2 млн т н.е.

Рейтинг конкурентоспроможності економік таких країн, як Швейцарія, Австрія, США, Канада, Норвегія, Великобританія, Німеччина відповідає їхньому високому рівню в індексі Енергетичної трилемми, що свідчить про взаємозв'язок між збалансованою енергетичною політикою та високим рівнем конку-

Таблиця 1.3

Місце України у світовому енергетичному секторі у 2013 р.

Показники	Світ	Україна	Частка України в світі, %	Місце України в світі
Розвідані запаси нафти, млрд т	233,5	0,054	0,02	78
Розвідані запаси природного газу, трлн м <sup>3</sup>	210,0	0,7	0,3	81
Розвідані запаси вугілля, млн т н.е.	891,5	33,9	4,0	7
Видобуток нафти, млн.т.	3973,0	3,3	0,1	71
Видобуток природного газу, млрд м <sup>3</sup>	3518,0	19,4	0,6	31
Видобуток вугілля, млн т н.е.:	7520,0	59,7	0,8	14
коксівне вугілля млн т н.е.	1523,0	20,0	1,3	7
Споживання нафти, млн т	4153,5	15,0	0,4	42
Споживання природного газу, млрд м <sup>3</sup>	3375,5	57,6	1,7	16
Споживання вугілля, млн т н.е.	7513,8	19,2	0,3	11

Складено автором на основі [1; 5]

рентоспроможності економіки в глобалізаційному контексті. Україна ж проводить незбалансовану енергетичну політику і, відповідно, займає останні місця в рейтингу, що є інвестиційно непривабливим у міжнародному інвестиційному середовищі, а також знижує позиції у міжнародному рейтингу **конкурентоспроможності** економік світу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проведене дослідження позиціонування України на міжнародних енергетичних ринках встановило лідируючі позиції по видобутку коксівного вугілля та дало змогу ідентифікувати стратегічні пріоритети експорту вугілля виходячи із значних розвіданих запасів на рівні 33,9 млн т н.е., що становить 4% світових запасів і в майбутньому сприятиме зниженню енергетичної залежності економіки країни. Однак дослідженням виявлено незбалансованість енергетичної політики, що спричинило інвестиційний дисбаланс у зв'язку з низькими позиціями в міжнародних енергетичних ринках. Високий рівень споживання органічних видів паливних ресурсів свідчить про низький рівень застосування енергоефективних технологій як у виробництві, так і в споживанні домогосподарств.

Використання рейтингового підходу для визначення рівня конкурентоспроможності енергетичного сектора національної економіки має свої переваги, адже для іноземного інвестора високі позиції в

енергетичних рейтингах є стимулом для здійснення інвестицій в енергетичний сектор, зокрема. Також енергетичні рейтинги є одним із ключових показників при отриманні міжнародних кредитів, що необхідні країні для економічного зростання та реструктуризації існуючих кредитних портфельів в умовах економічної кризи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт World Energy Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergy.org/data/trilemma-index/>.
2. Офіційний сайт World Energy Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergy.org/data/trilemma-index/country/ukraine/2014/>.
3. Офіційний сайт World Coal Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldcoal.org/resources/coal-statistics/>.
4. Офіційний сайт European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2014/pdf/ocp196\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp196_en.pdf).
5. Офіційний сайт International Energy Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org/Sankey/index.html>.
6. Гец В.М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В.М. Гец // Экономика та прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54-69.
7. Федулова Л.І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 39-53.
8. Кулік, М. Стратегічні перспективи розвитку енергетики України / М. Кулік, Б. Стогній // Світогляд. – 2009. – № 3. – С. 42-45.

УДК 330.46

**Ткаленко Н.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри менеджменту*

*Чернігівського національного технологічного університету*

**Косач І.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту*

*Чернігівського національного технологічного університету*

## ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ СИСТЕМНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Стаття присвячена питанню дослідження процесу підприємницької інтеграції як складної системи. Проаналізовано існуючі визначення поняття інтеграції. Визначено основні системоутворюючі елементи процесу інтеграції.

**Ключові слова:** підприємництво, інтеграція, система, об'єднання, дослідження, економічні процеси.

**Ткаленко Н.В., Косач І.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОБЪЕКТ СИСТЕМНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

Статья посвящена вопросу исследования процесса предпринимательской интеграции как сложной системы. Проанализированы существующие определения понятия интеграции. Определены основные системообразующие элементы процесса интеграции.

**Ключевые слова:** предпринимательство, интеграция, система, объединение, исследования, экономические процессы.

**Tkalenko N.V., Kosach I.A. ENTREPRENEURSHIP INTEGRATION AS AN OBJECT OF SYSTEM RESEARCH**

The article is devoted to research of entrepreneurship integration as a complex system. The existing definitions of integration were analyzed. The main elements of the system-integration process were identified.

**Keywords:** entrepreneurship, integration, system, association, research, economic processes.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси в українських економічних реаліях та наслідки, якими вони супроводжуються, обумовлюють активізацію та поширення інтеграційних процесів як одного із способів вирішення проблем занепаду як окремих підприємницьких одиниць, так і галузей економіки в цілому, паралельно із цим формуючи необхідність пошуку векторів розвитку інтеграційних формувань. Інтеграційні

підприємницькі структури, що виникають на основі масштабної концентрації виробництва та капіталу, є сьогодні найважливішими суб'єктами економіки. Без формування та зміцнення подібних структур вітчизняній економіці не подолати вузької спеціалізації в світовому розподілі праці, технологічного відставання.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Над проблемами розвитку теорії інтеграції працювали відомі західні

вчені, представники, як неінституційної, так і інституційної школи – Р. Коуз, О. Уільямсон та ін. Серед вітчизняних науковців, які вивчали інтеграційні процеси – В. Андрійчук, Т. Мостенська, А. Пилипенко, І. Дибач, Н. Скопенко та ін. Незважаючи на значні напрацювання як в теоретичних, так і в методологічних засадах даного дослідження, спостерігається суттєва розбіжність та суперечливість вихідних позицій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених досліджуваної проблеми, а розроблені методологічні засади визначення цього феномена є не завершеними і потребують перегляду та доопрацювання, що і робить цю тему актуальною.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в обґрунтуванні доцільності застосування системного підходу в процесі дослідження підприємницької інтеграції.

**Виклад основного матеріалу.** Інтеграція в сучасній економічній науці розглядається у таких контекстах: політична (узгодження стратегічних інтересів, законотворча діяльність); соціальна (родинні взаємини, трудова міграція тощо); виробнича (промислові, транспортні, енергетичні аспекти); економічна (зона вільної торгівлі, митний союз, тарифи, ринок праці тощо); фінансова (інвестиційний клімат, ринок капіталу тощо); забезпечення безпеки (військово-технічне співробітництво, боротьба з тероризмом, спільна охорона кордонів); культурна (мовний простір, культурний обмін); наукова та освітня.

Незважаючи на різноманіття представлених видів, нині рушієм інтеграційних процесів експерти вважають економічну інтеграцію. Найчастіше в літературі економічну інтеграцію визначають як об'єднання економічних суб'єктів, їх взаємодію, зв'язки між ними як на рівні національних господарств країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями та корпораціями. При всій різноманітній чисельності видів інтеграції вони зводяться до двох варіантів залежно від суб'єктного складу учасників: територіальна (міждержавна, міжрегіональна) інтеграція, здійснювана з ініціативи центральних або місцевих органів влади і управління; підприємницька інтеграція, здійснювана з ініціативи підприємств і організацій – суб'єктів підприємницької (господарської) діяльності.

Створення підприємницьких інтеграційних об'єднань сприяє насиченню ринків товарами різноманітного асортименту та дозволяє більш повно використовувати переваги територіального і галузевого розподілу праці. У сучасних економічних реаліях лідируюче становище в конкурентній боротьбі можливе тільки шляхом створення ефективної інтегрованої системи, яка має збалансовану систему цілей, ефективну організаційну структуру та налагоджені виробничі та бізнес-процеси. Економічна інтеграція пов'язана з глобалізацією бізнесу, сприяє пропорційному розвитку галузей та організацій, а також зростанню ефективності їхньої діяльності. Інтеграція принципово змінює модель організації, її риси і властивості, сприяє активізації інвестиційного процесу і інтелектуального потенціалу шляхом залучення окрім додаткових коштів, доступних лише для інтегрованих структур, також ресурсів, які притаманні внутрішнім джерелам зростання підприємства (бізнесу) [3].

У сучасних умовах створення інтегрованих структур забезпечує зниження транзакційних витрат, оптимізацію організаційної структури бізнесу, диверсифікацію діяльності, можливість залучення необхідних фінансових ресурсів і концентрації на пріоритетних напрямках виробництва

і перспективних НДДКР для експансії на нові сегменти ринків і інші переваги. В рамках інтегрованих структур з більшою ефективністю вирішуються завдання підвищення конкурентоспроможності продукції. [5]. Як наголошує І. Дибач, підприємницька інтеграція є джерелом посилення конкурентоспроможності невеликих підприємницьких структур. Підтвердженням цього виступає таке: майже 60 % із 150 учасників анкетування, проведеного серед власників та менеджерів НП, погодилося з тим, що підвищення та підтримання на достатньому рівні здатності підприємства протистояти зовнішнім загрозам і викликам можливі за умов об'єднання зусиль підприємницьких структур [4]. Переваги, які інтегровані структури отримують в економіці, з часом можуть стати перешкодами економічного розвитку окремих галузей, регіонів або країни в цілому. Збереження конкурентних позицій корпоративної структури забезпечується шляхом постійного розвитку, збільшення масштабів діяльності та обсягів підконтрольного капіталу. Інтереси окремих корпорацій і державні інтереси починають набувати чітких розбіжностей тоді, коли діяльність корпорації створює негативні наслідки для економіки країни.

Науковці виділяють різні ознаки, що характеризують процес інтеграції. У цьому зв'язку в літературі зустрічаються різноманітні дефініції. Поняття «інтеграція» ввів англійський учений Г. Спенсер (1857 р.), зв'язавши її з диференціацією тканин у процесі еволюції і спеціалізацією функцій спочатку гомогенною, а потім такою, що дифузійно реагує, живою матерією [10]. У філософії Спенсера інтеграція означає перехід розпорошеного, непомітного стану до концентрованого, видимого, що пов'язаний з уповільненням внутрішнього руху. Спенсер багаторазово використовує слово «інтеграція» як синонім агрегації, тобто скупченню, укрупненню. «Розвиток всіх організмів, – вважав Г. Спенсер, – породжується сукупністю диференціації і інтеграції...». Ці процеси «...повинні бути узагальнені й підведені під формулу, що виражає весь процес розвитку. ...Зміни, у силу яких багато речей стають однією, повинні бути відомі настільки ж, наскільки й зміни, у силу яких одна річ роздіблюється на частини» [10]. «Подібне закономірне чергування інтеграції та дезінтеграції на кожному новому витку суспільно-економічного розвитку іменується інтегративізмом...» [10].

В економіці підприємницька інтеграція характеризується взаємопроникненням або дифузійною, якщо дотримуватися висловлення Г. Спенсера, процесів різних економічних систем, структурними змінами в середині систем, що консолідуються, виникненням структур, здатних регулювати інтеграційні процеси. Тобто, згідно із трактуванням Г. Спенсера, у контексті підприємницької взаємодії інтеграція знаходить прояви у налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін, що приводить до спільного використання ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу з урахуванням інтересів кожного учасника.

Поняття «інтеграція» походить від латинського *integratio*, що означає забезпечення цілісності, від кореневого *integer* – цілісний. Тому в найбільш загальному розумінні інтеграція – це об'єднання в цілісність, систематизація будь-яких частин, елементів. Л. Абалкін розглядає поняття інтеграції саме у цій площині: «інтеграція – об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їхньої взаємодії, розвиток зв'язків між ними» [1].

Інтеграція як складне соціально-економічне явище є об'єктом системного наукового дослідження. З точки зору системного підходу, одним із основних трактувань поняття «інтеграція» є «об'єднання частин в ціле». З ширшої точки зору розглядає інтеграцію Г. Вечканов, як поняття теорії систем, стан зв'язаності диференційованих частин в ціле, а також як процес, що веде до такого стану [2]. Спираючись на трактування Г. Вечканова, можна зробити висновок про те, що необхідно розрізняти два взаємозв'язані аспекти інтеграції:

стан взаємозалежності елементів (необхідна умова для збереження системи); процес об'єднання, взаємопроникнення, переплетення і зрощення окремих елементів в єдину систему.

Отже, поняття «інтеграція» відображає такий тип відносин, які у процесі взаємодії формують певну економічну систему – інтегровану структуру. З точки зору теорії систем, інтеграція розглядається як інтегрована структура або сукупність підприємств (як з однієї галузі, так і різногалузевих), що функціонують як єдина система та мають спільну мету господарювання, а також здатні завоювати та утримувати значну частку ринку, а, отже, забезпечувати зростання прибутків та покращення фінансової стабільності кожного члена структури. Поряд із цим підприємства, що входять до складу інтегрованої структури, є цілісними фінансово-майновими комплексами, які можуть самостійно виконувати виробничо-комерційні операції, ефективно здійснювати господарсько-фінансову діяльність та бути конкурентоспроможними на ринку [9].

Підприємницька інтеграція як система являє собою сукупність елементів, їхніх властивостей, взаємозв'язків і взаємовідносин, що складають єдиний комплекс і функціонують відповідно до певних об'єктивних закономірностей, що проявляються в конкретних історичних умовах. Ця система характеризується відносною відособленістю, особливою структурою і зв'язками з навколишнім середовищем, специфічним механізмом відтворення. Окремі елементи інтеграції являють у структурі системи функціонально відокремлені частини. З позицій системного аналізу важливо здійснити опис кожного елемента у цілісній системі.

Якщо інтеграція передбачає рух, під час якого зростає кількість й інтенсивність взаємодії елементів, зменшується їх відносна самостійність по відношенню один до одного, під дезінтеграцією ми відповідно розуміємо протилежний інтеграції процес зменшення кількості та інтенсивності взаємодії елементів системи, в результаті має місце поява їхньої самостійності. Отже, інтеграційні процеси різним чином пов'язані з дезінтеграційними процесами, а результативність, форма і напрям здійснення процесу інтеграції залежать не тільки від сили причин, що діють у напрямі інтеграції, а і від сили протидіючих дезінтегруючих причин. Водночас дезінтеграція може виступати передумовою процесів інтеграційного розвитку, коли, наприклад, підприємство децентралізує діяльність задля більш глибокої інтеграції до ринку або розвитку відбувається за рахунок розукрупнення конгломерату підприємств. Таким чином, головною умовою розвитку підприємства стає нерозривний зв'язок інтеграційних і дезінтеграційних процесів [8]. Ми робимо висновок, що інтеграція пов'язана з процесами дезінтеграції, які є або її передумовою, або наслідком, або відбуваються паралельно. Таким чином, інтеграцію і дезінтеграцію можна розуміти як форми прояву закону єдності та

боротьби протилежностей як одного з трьох основних законів діалектики.

Інтегрованість як характеристика стану системи по мірі зв'язаності її елементів є іманентною властивістю усіх систем у силу своєї цілісності. Цілісність інтеграції як системи характеризується певними особливостями. Багатоаспектність цілісності відображається наявністю у інтеграційній системі загальної мети, можливістю диференціації, наявністю симетрії та асиметрії. Диференціація інтеграційної системи відображає властивість поділу цілого на частини, при цьому кожна з частин, що утворилась, має свої властивості. Симетрія та асиметрія відображають ступінь відповідності в просторових та часових зв'язках системи. Кількість типів симетрії у системі є кінцевим, тобто  $0 < \text{sim} < \infty$ . За умови  $\text{sim} = \infty$  в системі реалізуються такі зв'язки, які на всіх виходах  $Y$  дають нульовий ефект. Відповідно, якщо  $\text{sim} = 0$ , зв'язки у системі відсутні. Інтеграція перестає вважатися системою, якщо вона втрачає хоча б одну із властивостей цілісної системи.

Дослідження інтеграції у роботі А. Попова [8] розкриває її властивість мати як власні загальнонаукові характеристики низку інваріантних ознак, сукупність яких утворює систему концептуального підходу до політико-економічного дослідження проблеми: універсальність і поліморфічність інтеграції; нерозривний зв'язок процесу і результату; взаємообумовленість процесів інтеграції і диференціації; органічна єдність цілого і його частин.

Аналогічної думки дотримується й А. Пилипенко [7], який визначає термін «інтеграція» у трьох аспектах: інтегроване ціле – передбачає єдність окремих складових інтеграції, їх співвідношення. Щоб зрозуміти інтегроване ціле, доцільно вивчити окремі його складові, але вивчення складових можливе, якщо є розуміння цілого; інтеграція-процес – визначає стадії об'єднання складових частин у певному проміжку часу, їх трансформацію відповідно до змін, що відбулися в системі; інтеграція-результат – виступає як наслідок здійснення інтеграційного процесу певної системи і передбачає створення інтегрованого «блага».

Ми погоджуємося із наведеними вище висновками і розглядаємо інтеграцію як системне утворення, до складу якого входять інтеграція як регульований процес злиття диференційованих елементів, наслідком якого є отримання цією цілісністю якісно нових властивостей, а також зміна властивостей самих елементів; інтеграцію як результат, тобто стан цілісності, взаємозв'язок і системне поєднання; інтегративне ціле, що являє собою синтез складових системи відносин і зв'язків між цілим і його складовими.

Розглядаючи організацію з точки зору системного підходу, уточнимо деякі аспекти інтеграції як системи (табл. 1).

Розгляд інтеграційної системи пропонуємо провести за допомогою теорії множин, оскільки будь-яка множина складається із елементів, які мають певні властивості і перебувають у певних відносинах між собою та з елементами інших множин. Тоді систему  $S$  можна розглядати як:

$$S = \delta\{X, Y\}, \quad (1)$$

де  $\delta$  – функція переходу;

$X = \{x_i; i=1, 2, \dots, n\}$  – множина елементів, що входять до складу системи;

$Y = \{y_j; j=1, 2, \dots, m\}$  – множина елементів, що є виходами.

Множини  $X$  та  $Y$  є кінцевими, оскільки саме вони визначають конкретну інтеграційну систему, яка є дискретною. Таким чином, системний підхід до сутності поняття «інтеграція» наведено на рисунку 1.

Таблиця 1

## Класифікація інтеграції у контексті системного підходу

Класифікаційна ознака	Види
За кількістю елементів	Одностороння відображає процес реорганізації шляхом примусового приєднання)
	Двох- та багатостороння (залежно від кількості сторін, що укладають угоду, діє на договірній та добровільній основі).
За асиметрією акторів	Домінуюча (вертикальна інтеграція)
	Паритетна (при укладанні взаємовигідних корпоративних угод)
За ступенем централізації	Централізована (з формуванням спільного керуючого органу)
	Децентралізована (без спільного органу управління)
За рівнями ієрархії	Інтеграція макро-, мезо- і макрорівнів
За кількістю рівнів	Різнірівнева (державно-приватне партнерство)***Однорівнева (міжкорпоративна, міжрегіональна, міжурядова)
За елементним складом	Моноструктурна (передбачає об'єднання організацій однієї сфери діяльності)
	Поліструктурна (створення і розвиток інтеграційних комплексів науки, освіти та бізнесу)

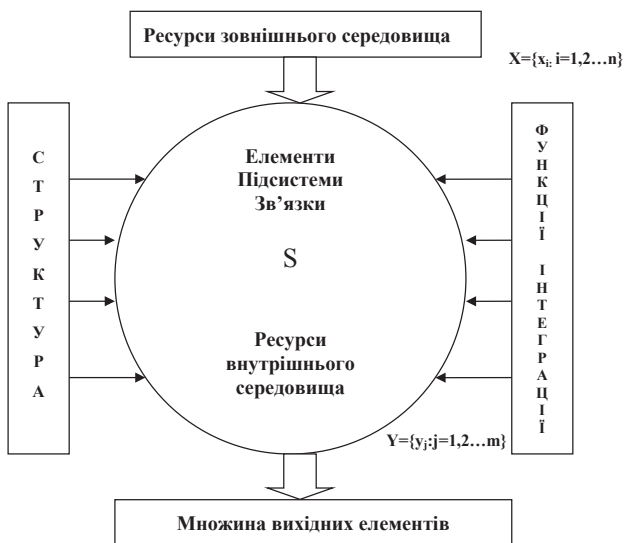


Рис. 1. Системне уявлення поняття «інтеграція»

Системодоповнюючі елементи, виконуючи функції зворотного зв'язку, додають системі стійкості. У контексті категорії «інтеграція» можна виділити такі елементи (рис. 2):

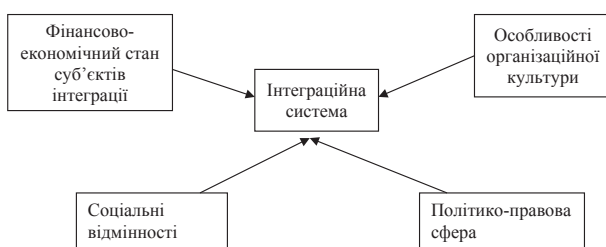


Рис. 2. Системоутворюючі елементи інтеграції

Діалектична взаємообумовленість усіх елементів і структурних рівнів інтеграції зумовлює її цілісність і наявність емерджентних властивостей. Іншими словами, кількісні зміни можуть переходити в якісні, у цьому ми бачимо прояв одного із законів діалектики. Паралельно якісно змінюється стан усєї системи. Тобто елементи, з яких створюється інтегрована структура на етапі становлення, елементи, з яких вона складається на етапі функціонування (урівноваженої стабільності) та на які інтегрована структура розпадається у період дезінтеграції, не ідентичні, оскільки передбачається якісно-кількісне перетворення елементів системи. Елементи системи стають абсолютно різними за розмірами, якісними характе-

ристиками, мотивами поведінки, економічним сенсом у цілому та місцем в економічних відносинах у процесі розвитку інтеграції. Зміна якісних характеристик елементів – господарюючих суб'єктів – на кожному етапі перетворення свідчить про органічну цілісність інтеграції, її стратегічну стійкість [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** Інтеграція є стороною розвитку, пов'язаною з об'єднанням в ціле колись розрізнених частин. Вона є своєрідною реакцією на процеси диференціації, що відбуваються в усіх сферах буття і пізнання. Відновлення єдності відбувається шляхом перетворення складових елементів, наділення їх новими якостями. Ступінь та інтенсивність цих перетворень багато в чому визначаються внутрішніми можливостями елементів інтеграції, а також цільовими установками, що визначають межі її функціонування та розвитку. Отже, системна методологія пояснює і допомагає осмислити появу нових властивостей системи за рахунок формування великої кількості зв'язків. Такий похід дозволяє виділити більш суттєві і латентні особливості економічних явищ і процесів, визначити загальні закономірності функціонування інтеграційної взаємодії та формування інтеграційних підприємницьких структур.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Абалкин Л.И. Логика экономического роста / Л.И. Абалкин. – М. : ИЭ РАН – 2002. – 228 с.
- Вечканов Г.С. Сучасна економічна енциклопедія / Г.С. Вечканов. – М. : Економіка. – 1997. – 880 с.
- Вишенин Д.А. Управление финансово-инвестиционной стратегией предприятия: основные концептуальные положения // Вестник Волжского института экономики, педагогики и права. – Серия 1. Экономика и управление. – Вып. 5. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2007. – С. 27-32.
- Дибач І.Л. Економічна інтеграція як засіб посилення конкурентоспроможності невеликих підприємств. – Рукопис. – Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (машинобудування). – Хмельницький національний університет, Хмельницький, 2009.
- Малюкіна Н.В. Розвиток інтеграційних процесів між виробниками та переробниками сільськогосподарської продукції / Малюкіна Н.В. // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2008. – № 6(62). – С. 73-82.
- Мостенська Т.Л. Формалізація процесу розвитку інтеграційної взаємодії / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 51. – С. 183-189.
- Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління моделювання розвитку [Текст] : [монографія] / А.А. Пилипенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.
- Попов А.А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной

економіке : дис. ... на соиск. науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория (Политическая экономия)» / А.А. Попов. – Воронеж, 2004. –193 с.

9. Скопенко Н.С. Основні причини, переваги і недоліки формування інтегрованих структур в харчовій промисловості України /

Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2(6). – С. 83-87.

10. Спенсер Г. Гипотеза развития / Пер. с англ. ; под ред. Н.А. Рубакина // Опыты научные, политические и философские. – Мн. : Современный литератор, 1998. – 1408 с.

УДК 338.43 (477)

**Цибуляк В.Я.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## ТРИЄДИНЕ ПАРТНЕРСТВО У РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СЕЛІ

У статті представлено успішні історії партнерських відносин між сільською громадою, бізнесом та владою. Такий досвід поєднання зусиль і ресурсів держави, бізнесу і громади у розв'язанні проблем життєдіяльності на селі включає як позитиви, так і негативи. Тому пропонуємо використовувати у таких партнерствах інституційний механізм соціальної відповідальності відповідно до міжнародних стандартів.

**Ключові слова:** сільська громада, сільський розвиток, бізнес, агрокорпорації, органи державної влади, соціальна відповідальність.

### **Цибуляк В.Я. ТРИЕДИНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛА**

В статье представлены успешные истории партнерских отношений между сельской общиной, бизнесом и властью. Такой опыт объединения усилий и ресурсов государства, бизнеса и общества в решении проблем жизнедеятельности на селе включает как положительные, так и негативные стороны. Поэтому предлагаем использовать в таких партнерствах институционный механизм социальной ответственности в соответствии с международными стандартами.

**Ключевые слова:** сельская община, сельское развитие, бизнес, агрокорпорации, органы государственной власти, социальная ответственность.

### **Tsybuliak V.Ia. TRIUNIQUE PARTNERSHIP IN RESOLVING PROBLEMS OF LIFE SUPPORT IN RURAL AREA**

The article represents successful stories of partnership relations between rural community, business and authorities. Such experience of combining efforts and resources of the state, business and community in resolving problems of life support in rural area includes both positive and negative aspects. Thus, we suggest using institutional mechanism of social responsibility in such partnerships according to the international standards.

**Keywords:** rural community, rural development, business, agro-corporations, state authorities, social responsibility.

**Постановка проблеми.** Сільські території в Україні є унікальним простором, де відбувається відтворення людського та соціального капіталу, зберігаються історичні звичаї та формуються національні традиції. Вони відіграють важливу роль у продовольчій безпеці, створюють навколо міст комфортну зону зеленого туризму та рекреації тощо. Тому забезпечення та стимулювання економічного зростання й умов життєдіяльності на сільських територіях набуває особливо важливого значення. Проте його організація на рівні сільських територій гальмується наявністю системних проблем у сфері економічного, соціального, екологічного сільського розвитку, низьким рівнем інфраструктурного забезпечення тощо. Разом з тим консервація системних соціально-економічних проблем розвитку села посилює дисбаланси розвитку сільської економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фундаментальні теоретико-методологічні основи цих досліджень заклали В. Андрійчук, О. Бородіна, Ю. Губені, Ю. Лопатинський, М. Малік, Л. Молдаван, О. Онищенко, Т. Осташко, О. Павлов, І. Прокопа, К. Прокопишак, Л. Шепотько, О. Шпикуляк, В. Юрчишин та інші вітчизняні вчені.

**Постановка завдання.** Усунення зазначених труднощів можливе через співпрацю суб'єктів, які займаються господарською діяльністю на селі, органів місцевої влади та власне ініціатив самих селян.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Така партнерська система відносин є формою синхронізації зусиль для розв'язання проблем сільського розвитку, оскільки якість життя українських селян нині може прямо залежати від діяльності місцевих аграрних підприємств. На жаль, небагатом господарствам удалося своєчасно зорієнтуватися у процесі аграрної реформи, яка відокремила бізнесові інтереси агропідприємств від соціальної інфраструктури села. Якщо в радянські часи значну частину видатків на розвиток села брала на себе держава і колгоспи, то зараз – це клопіт місцевих громад і бюджетів. Ніби все й логічно, але, враховуючи злиденність сільських рад, результати невтішні.

Водночас з'являються позитивні приклади партнерських відносин між сільською громадою, бізнесом та владою. Прикладом такої співпраці може бути корпорація «Сварог Вест Груп», виробництво якої розташоване на сільськогосподарських землях Хмельницької й Чернівецької областей. На сьогодні корпорація об'єднує 21 підприємство, які працюють в усіх сферах сільського господарства: рослинництво, молочне і м'ясне тваринництво, садівництво й овочівництво, виробництво насінневого матеріалу та цукру, зберігання продукції (сучасні зерно-, овоче- і фруктосховища), новітні МТС [3].

Для пом'якшення соціально-економічних та екологічних наслідків діяльності корпорації була роз-

роблена Програма соціальних інвестицій під назвою «З людьми і для людей», яка передбачає системну фінансово-матеріальну підтримку найбільш вразливих верств населення, а також сприяння вирішенню гострих соціальних питань сільських мешканців громад на сільських територіях діяльності корпорації. Для цього створили спеціалізований відділ інформації та соціальної політики, який збирає та опрацьовує повідомлення про потреби селян, веде облік та контролює цільове використання коштів, виділених для сільського розвитку.

Для реалізації Програми корпорація впродовж 2006–2012 рр. асигнувала 14,4 млн. грн. Основними її напрямками стали: освіта, духовність, культура, охорона здоров'я, адресна допомога, спорт і благоустрій.

У 2010 р. агрокорпорація створила **благодійний фонд «Зміцнення громад»** (як окрему юридичну особу), цільовим призначення якого є залучення додаткових інвестицій для сільських громад [1]. Діяльність фонду – це посередництво між сільськими громадами та благодійниками задля об'єднання зусиль і ресурсів у справі відродження українського села.

Під опікою Хмельницького регіонального благодійного фонду «Зміцнення громад» перебувають 89 сільських рад, 267 сіл та селищ і 14 малих міст Хмельницької та Чернівецької областей. Фахівці благодійного фонду та корпорації підтримують двосторонній зв'язок із цими територіальними громадами, налагоджена комунікація з їхніми лідерами, представниками органів місцевого самоврядування, посадовцями й усіма небайдужими людьми.

У 2011 р. благодійний фонд підписав меморандуми про співпрацю з Міжнародним фондом «Відродження» та Голландським християнським благодійним фондом Oekgroe, що додатково залучило близько 300 тис. грн. фінансових ресурсів для допомоги сільським громадам.

Для більшої ефективності робота фонду диференційована на окремі проекти: «Якісна освіта доступна всім», «Сільська медицина – якісно», «Духовність плекає громаду», «Перший крок малюка у майбутнє життя», «Сімейний затишок для сироти» тощо. Загалом фонд «Зміцнення громад» реалізовує програми у напрямі: освіти, духовності, медицини, культури, спорту, благоустрою та адресної допомоги. За 2010–2012 рр. до нього надійшло 1 246 звернень від сільських громад, сума наданої їм допомоги становила 12,1 млн. грн. Ці кошти були витрачені на соціальні потреби сільських територій, згідно з напрямками діяльності фонду «Зміцнення громад» [1].

Аналогічним способом прагне сприяти сільському розвитку та відтворювати соціальну відповідальність перед громадою **Агропромислова група «Пан Курчак»** на тих територіях, де розміщені його підприємства (п'ять районів Волинської області). В агропромислову групу входить сім підприємств, які займаються вирощуванням зернових та технічних культур, виробництвом і реалізацією комбікормів, утриманням батьківського стада, інкубацією та вирощуванням курчат-бройлерів, виробництвом м'яса птиці, вирощуванням свиней, високотехнологічною переробкою м'яса свинини, виробництвом ковбасної продукції і копченостей, охолодженої свинини і субпродуктів та їхньою реалізацією через мережу фірмових магазинів «М'ясна точка» [1]. Разом із Міжнародним фондом «Відродження» АПГ «Пан Курчак» створив благодійний фонд «Європейський вектор», через який підтримує ініціативи, спрямовані на самоорганізацію місцевих громад Волинської області.

Така співпраця втілюється в програмі «Підвищуємо добробут громад». Її мета – самоорганізувати громади Волинської області шляхом підтримки ініціатив громадських, благодійних організацій, ініціативних груп та органів, спрямованих на розв'язання актуальних місцевих проблем у співпраці з органами місцевого самоврядування та бізнесом і залучити громади до задоволення існуючих потреб і впливу на органи місцевого самоврядування, що може стати основою сталого діалогу громадянського суспільства з владою в тих сферах реформ, які сприятимуть мобілізації зусиль громадських, благодійних організацій, органів самоорганізації населення та ініціативних груп для визначення напрямів їхньої спільної діяльності та розроблення планів дій; проведення в сільських громадах інформаційних кампаній, загальних зборів мешканців, громадських слухань для розв'язання наявних проблем.

Сільська громада, яка звертається із запитом до Фонду, повинна забезпечити не менше 30% бюджету проекту власним фінансовим внеском або внеском своїх партнерів. В окремих випадках ВОБФ «Європейський вектор» надає допомогу не лише коштами, а також шляхом покриття окремих витрат товарами чи послугами, наданими партнерами Фонду на безоплатній основі.

Починаючи з 2010 р., АПГ «Пан Курчак» частково фінансує реконструкцію та будівництво храмів, ремонт сільських доріг, проведення ремонтно-будівельних робіт, придбання медичної апаратури, медикаментів, транспортних засобів для закладів охорони здоров'я, оснащення сучасною комп'ютерною та мультимедійною технікою, меблями, підключенням до Інтернету, встановлення дверей і металопластикових конструкцій, проведення ремонтних робіт у сфері освіти, придбання сценічного одягу та костюмів, музичної апаратури, обігрівачів, побутової техніки, іграшок. Загальна сума підтримки у 2010 р. всіх заходів становила 1,6 млн. грн. У 2012 р. фондом підтримано 214 громадських ініціатив, які спрямовані на економічний та соціокультурний розвиток громад, на території більш ніж 370 сіл Волинської області (п'яти районів) на суму понад 1,3 млн. грн. [1].

Для більшої ефективності реалізації своїх програм 6 лютого 2013 р. агропромисловою групою підписано Меморандум про співпрацю на основі взаємних інтересів щодо сприяння самоорганізації місцевих громад шляхом підтримки ініціатив громадських, благодійних організацій, органів самоорганізації населення та ініціативних груп, спрямованих на розв'язання актуальних місцевих проблем у співпраці з органами місцевого самоврядування та бізнесом між Міжнародним фондом «Відродження», Волинським обласним благодійним фондом «Європейський вектор» та АПГ «Пан Курчак».

Згідно з цим Меморандумом, сторони зголосилися організувати у 2013 р. конкурс проектів громадських, благодійних організацій, органів самоорганізації населення та ініціативних груп Волинської області, що відповідають пріоритетам програми «Громадянське суспільство та належне врядування» МФ «Відродження» (МФВ).

З метою забезпечення виконання цього Меморандуму всі задіяні організації створили спільну Проектну раду у складі п'яти осіб (два представники від МФВ, два представники від АПГ «Пан Курчак» та один від ВОБФ «Європейський вектор»), яка ініціювала проекти громадських, благодійних організацій, органів самоорганізації населення та ініціативних груп, поданих на відкритий конкурс, відбір проектів



для фінансування [1]. Крім цього, у 2013 р. у ВОВФ «Європейський вектор» почала діяти ще одна програма – «Від самоорганізації до добробуту», метою якої є сприяння вирішенню актуальних питань громади шляхом часткової фінансової підтримки ініціатив громадських, благодійних організацій, ініціативних груп та органів самоорганізації населення у співпраці з органами місцевого самоврядування та бізнесом, спрямованих на самоорганізацію населення та його активну участь у розв'язанні проблем.

Організація чи ініціативна група, що звертається до Фонду із запитом, обов'язково повинна забезпечити не менше 40% бюджету пропозиції власним фінансовим внеском або фінансовим внеском своїх партнерів.

Таким чином, АПГ «Пан Курчак» популяризує ідею своєї участі у будівництві громадянського суспільства шляхом втілення в життя проектів, які мають значення для сільської громади. Громада в українському селі завжди була активною, але в останні десятиліття її роль знівелювалася. Тому АПГ «Пан Курчак» у 2013 р. розробила та втілювала програму «Підвищуємо добробут громад», найголовнішим наслідком реалізації котрої мала стати активізація людей, які були б більш зацікавлені в розв'язанні власних проблем і готові ліквідувати їх своїми руками, а від донорів були б потрібні лише поштовх і незначна підтримка [1].

Ще одним прикладом реалізації подібних аспектів у сприянні сільського розвитку в Західному регіоні є втілення у програмі допомоги (інвестицій) рідному селу. Розпочавши з будівництва школи, клубу, дитячого садка для свого села, інвестор зіткнувся зі складною ситуацією: селу і його сільській владі нізвідки брати гроші, щоб платити за газ, електроенергію, оплачувати працю працівників цих закладів. Тоді за підтримки місцевої влади та населення почали шукати бізнес, який допоможе підняти село. Зупинилися на теплицях, тому що в селі Синькові Тернопільської області завжди вирощували ранні помідори й огірки.

Для роботи на такому комплексі потрібно 300 висококваліфікованих спеціалістів, які працюють із високоякісною технікою, в агрономічній службі, на метеорологічній станції тощо. Особливістю кадрової політики підприємства є те, що більшість працівників – мешканці села Синьків та кількох прилеглих сіл, і вони добре знають один одного поза роботою. Це допомагає підтримувати гарний командний дух і реалізовувати управлінські завдання.

У будівництво тепличного комплексу DF Agro та розвитку інфраструктури села вже вкладено 30 млн. дол. Надалі цей обсяг планують нарощувати до 100 млн. дол., передбачається розширення площі теплиць до 40 га (вирощуватимуть не тільки помідори, огірки та перець, але й інші овочі «борщового» набору – картоплю, моркву та цибулю) [2].

Що ж стосується стану соціально-економічної сфери села, то завдяки Д. Фірташу він у Синькові кардинально поліпшується: створили новобудови, відновили благоустрій села. Повністю оновлено амбулаторію сімейного лікаря з новим медичним обладнанням; відремонтовано сільські дороги, на які працівники дорожньої служби поклали асфальтове покриття; збудовано сучасний готельно-ресторанний комплекс; упорядковано русло річки; значний обсяг робіт проведено в селі щодо створення сучасного тракторного комплексу; перекрили дах майстерні; працюють кузня, гаражі, заправка, автомийка, їдальня для робітників, для якої проведено водопостачання. У Синькові також запрацювало сучасне токове господарство.

За кошти бізнесмена було прокладено газопровід до кожного сільського будинку, проведено повну реконструкцію сільської школи, де з'явилося кілька комп'ютерних класів, лінії високошвидкісного доступу до мережі Інтернет підведені до кожного дому. Поряд зі школою побудовано новий сільський стадіон, відбудували будинок сільської ради та відкрили сучасний будинок культури, завершено масштабні реставраційні роботи в церкві Перенесення мощів Святого Миколая, що є пам'яткою архітектури.

У результаті знижуються показники міграції, оскільки кількість жителів села, які думають шукати заробітку за кордоном, меншає; зростає перспектива молоді реалізуватися вдома. Наразі в DF Agro працює близько двох сотень жителів Синькова та навколишніх сіл, а коли введуть ще 30 га, працюватимуть близько 700 робітників. Для фахівців підприємства збудували житловий будинок. Впродовж п'яти років у Голландії планують навчити своїх українських керівників (перші 25 молодих фахівців уже пройшли стажування). При цьому йдеться не тільки про забезпечення роботою жителів Синькова, але й про залучення до села інженерно-технічних кадрів для налагодження і підтримання високотехнологічних експлуатаційних процесів [2].

Економічним аспектом ефективності роботи DF Agro є висока продуктивність та ефект імпортозаміщення. Соціальна ж цінність полягає в тому, що це ще один важливий вектор у процесі відродження українського села, в основі якого – об'єднання двох цілей: розвивати сільськогосподарський бізнес і допомогти рідному селу через створення нових робочих місць, надходжень до бюджету, які можна буде витратити на утримання інфраструктури.

Однак партнерство між бізнесом, сільською громадою та владою поки що має як позитиви, так і негативи. Отримуючи мільйонні прибутки з сільських територій, агрокорпорації повертають у вигляді інвестицій в село мізер, тим самим «замилуючи очі» місцевому населенню та створюючи для них так звані «поліпшені умови життєдіяльності». Існує ще брак досвіду такого партнерства у представників місцевого самоврядування, сільських громад і бізнесу в питаннях розроблення і реалізації проектів (програм) співробітництва, у тому числі через відсутність законодавчої підтримки рамок їхнього здійснення; використання ресурсу сільських громад та інших громадських організацій, що спеціалізуються на цих питаннях; навчання сільських лідерів на територіях-партнерах на договірних засадах тощо.

Місцева влада, бізнесові кола і сільські мешканці мають сформувати механізм взаємовідносин та узгоджено працювати з метою створення належних умов для трудової діяльності селян, надання соціальних послуг, тобто потрібно організувати дієве соціальне партнерство на територіальному рівні.

Створення соціально відповідальних влади й бізнесу перед сільською громадою безпосередньо пов'язано із реалізацією концепції сталого розвитку. В Україні, на жаль, діяльність у цьому напрямі гальмується, зокрема, розгалуженою мережею державних органів, що здійснюють процес управління селом, а це сьогодні має дуже низьку ефективність і не сприяє забезпеченню сільського розвитку. В умовах інтеграційних змін важливо посилити соціальну відповідальність органів публічного адміністрування на селі в контексті європейської інтеграції та можливості застосування міжнародних стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та влади в системі соціальної безпеки сільського населення.

Базуючись на міжнародному стандарту ISO 26000, сільський розвиток варто трактувати як розвиток, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи при цьому під загрозу можливість наступних поколінь задовольняти свої потреби і передбачає інтегрування цілей високої якості життя, здоров'я та добробуту селян з соціальною справедливістю, забезпеченням здатності навколишнього середовища підтримувати життя на селі у всьому його розмаїтті [4]. Ці соціальні, економічні та екологічні цілі є взаємозалежними та такими, що взаємно підтримуються.

Той самий документ пропонує й визначення соціальної відповідальності, яку в системі такого соціального партнерства варто розуміти, як відповідальність підприємств та інститутів влади перед громадою за вплив своїх рішень та діяльності на село й навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, відповідає сталому сільському розвитку та добробуту селян, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена у всій системі зв'язків і не суперечить відповідному законодавству й нормам поведінки. Усе зазначене посилює вимоги до соціальної відповідальності вітчизняних органів влади та бізнесу перед місцевим населенням.

Згідно ISO 26000, у партнерстві такого роду потрібно дотримуватися принципів соціальної відповідальності, ключових суб'єктів та звітів, які мають відношення до соціальної відповідальності, а також шляхів інтеграції до соціально відповідальної поведінки перед громадою, де працюють підприємства та місцеві органи влади.

Проблеми і суперечності інтеграційних змін, які відбуваються в Україні, актуалізують необхідність удосконалити механізми державного управління щодо політики сільського розвитку, посиливши їх здатність долати суспільну конфронтацію та соціальну ентропію на селі, поєднувати ринкові методи і державне регулювання, забезпечувати стабільний сільський розвиток, накопичення людського і соціального капіталу на селі. Вирішення цих задач об'єктивно пов'язується з впровадженням інституту соціального партнерства як важливої складової соціального ринкового господарства в сільській місцевості, який виконує багатоманітні функції і спрямовується на досягнення балансу в реалізації найважливіших соціально-економічних інтересів селян. На разі виникає нагальна потреба в розробці цільових, правових, функціональних, організаційних, ціннісно-нормативних складових механізмів державного управління сільським розвитком, які мали б всебічно сприяти впровадженню і розгортанню партнерських відносин у виробництві і громадському житті села. Соціальна значущість посилюється тим, що у системі таких відносин партнерство уособлює собою синергетичну взаємодію суспільних секторів, які є цариною різних інтересів, настроїв і очікувань, але можуть спільно діяти, щоб досягати поступових і послідовних змін на краще у підвищенні добробуту селян, створенні нових демократичних інститутів. Така синергія зростає з переходом України до нових цивілізаційних суспільних форм, що вибудовують мережеву структуру соціальних відносин на селі, в якій партнерство виступає необхідним елементом будь-яких соціальних зв'язків і поширює можливість громади у вирішенні конкретних соціальних проблем, диверсифікації форм надання соціальних послуг, інтеграції до економічного та політичного простору сільської громади.

Узагальнюючи наукові глумачення соціального партнерства, варто зазначити, що інституційно соці-

альне партнерство є механізмом узгодження інтересів різних соціальних груп (громади, бізнесу, органів державної влади); системою колективних дій, які здійснюються для досягнення суспільного консенсусу; сукупністю органів, організацій, що створюються з представників різних суспільних секторів для врегулювання суспільних відносин.

Виходячи з такого розуміння соціального партнерства між органами державної влади, бізнесом і громадою для реалізації заходів сільського розвитку, при цьому роль державних органів влади у сучасних соціально-економічних відносинах повинна полягати у посиленні в системі соціального партнерства координуючих, регулятивних функцій держави, зокрема, в рамках концепції good governance. Це дасть можливість розглядати взаємодію державного управління з іншими партнерами в залежності від певних видів соціального партнерства на селі, які можуть бути класифікованими за різними критеріями (сферою партнерства, характером зв'язку, функціональністю, терміном дії). При цьому загальна структура партнерства може бути охарактеризована в рамках певного соціального простору (громади), де на основі відповідних принципів здійснюються: соціальний діалог, інформативно-комунікативна взаємодія та співробітництво суб'єктів партнерства.

Система взаємодії бізнесу, влади та громади може працювати на засадах державно-приватного партнерства як особливої форми взаємодії між державою, бізнесом і громадою, метою якої є інституційний та організаційний альянс зазначених сторін для реалізації суспільно значимих проектів сільського розвитку у широкому спектрі.

Прикладом співпраці та соціального партнерства у такій системі може бути нещодавно прийнятий Меморандум між Всеукраїнською асоціацією сільських та селищних рад і Профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2014–2015 рр. Предметом Угоди є розвиток партнерських відносин, налагодження структурних взаємозв'язків через соціальне партнерство, координація співпраці органів місцевого самоврядування, їх асоціацій та об'єднань з професійними об'єднаннями працівників агропромислового комплексу з метою консолідації інтересів місцевого самоврядування та Профспілки працівників АПК на територіальному та місцевому рівнях.

**Висновки.** Система триєдиного державно-приватного партнерства між владою, бізнесом та сільською громадою повинна базуватися на використанні міжнародних стандартів соціальної відповідальності, які передбачають дотримання принципів соціальної відповідальності (підзвітність, прозорість, етична поведінка, взаємодія із зацікавленими сторонами, правові та міжнародні норми, права людини) та спрямовані на охорону навколишнього середовища, економічне витрачання ресурсів, це встановить чіткі вимоги до діяльності бізнесу, влади та громади і тим самим усуне існуючі недоліки сьогодення так званого співробітництва на селі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веб-сайт корпорації «Пан Курчак» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.pankurchak.ua>.
2. Веб-сайт корпорації DF Agro [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://groupdf.com/ru/businesses>.
3. Сайт корпорації «Сварог Вест Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svarog-agro.com>.
4. ISO/DIS 26000: Guidance on social responsibility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [isotc.iso.org](http://isotc.iso.org).

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 659.123

**Королюк Н.Я.**  
аспірант

Української академії друкарства

### ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ

Стаття присвячена дослідженню питання ефективності бренду. Автором розкрито суть ефективності бренду та її види. Проаналізовано методи оцінки ефективності бренду, розроблені вітчизняними науковцями, виділено їх переваги та недоліки. Узагальнено основні внутрішні та зовнішні фактори впливу на ефективність брендингової діяльності.

**Ключові слова:** ефективність, фактори, бренд, метод, функціональний підхід, бенчмаркінг.

#### Королюк Н.Я. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БРЕНДА

Статья посвящена исследованию вопроса эффективности бренда. Автором раскрыта суть эффективности бренда и его виды. Проанализированы методы оценки эффективности бренда, разработанные отечественными учеными, выделены их преимущества и недостатки. Обобщены основные внутренние и внешние факторы влияния на эффективность брендинговой деятельности.

**Ключевые слова:** эффективность, факторы, бренд, метод, функциональный подход, бенчмаркинг.

#### Korolyuk N.Ya. JUSTIFICATION OF THE NEED EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF THE BRAND

Article investigates the question of effectiveness of the brand. The author reveals the essence of brand effectiveness and her kinds. The methods of evaluating the effectiveness of the brand developed by domestic scientists, highlighted their advantages and disadvantages. Overview main internal and external factors influence the effectiveness of branding.

**Keywords:** efficiency factors, brand, method, functional approach, benchmarking.

**Постановка проблеми.** Сучасне підприємство все більше набуває клієнтоорієнтованого характеру діяльності. Це підвищує значущість брендингової складової в забезпеченні ефективного функціонування й розвитку підприємства, оскільки саме завдяки ефективному брендингу споживач обере товар даного підприємства з маси аналогічних. Сутністю конкурентоспроможності підприємства є здатність так ефективно організувати системи брендингу на підприємстві, щоб краще, ніж конкуренти, задовольнити запити споживачів і збільшити прибутковість своєї діяльності в умовах конкретного ринку. Тому оцінка ефективності використання бренду постає досить актуальним і важливим питанням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження питання управління брендом та оцінки ефективності його використання зробили такі відомі зарубіжні вчені, як Д. Аакер, В. Зотов [4], К. Келлер, Ж.-Н. Капферер та ін. Серед вітчизняних науковців спроби вдосконалення підходів до оцінки ефективності бренду належать: М.Г. Бойко [5], Ф.І. Євдокимов [6], В.В. Костинець [3], О.В. Кендюхов [7], К.О. Тімонін [9], Д.С. Файвішенко [8], О.М. Ястремська та ін.

**Мета статті** полягає у систематизації теоретико-методичних підходів до оцінки ефективності бренду підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незаперечним сьогодні є факт того, що бренд є важливим елементом у структурі активів підприємства. Проте технологія створення бренду є доволі складною та довготривалою і потребує постійного дослідження, управління та аналізу бренду, роботи з розвитку сильних сторін та ліквідації вразливих. Якісне управління та оптимальність витрат на розвиток бренду потребують дослідження питання ефек-

тивності бренду, адже саме вона може показати, наскільки вдало здійснювались ці процеси.

Поняття ефективності охоплює різноманітні сфери людської діяльності, в тому числі і брендингову. В загальному розумінні ефективність – відносна величина, що характеризує здатність створювати ефект, результативність процесу, проекту тощо і визначається як співвідношення одержаного результату і мети або одержаного результату і витрат на нього [1]. Ефективність бренду передбачає характеристику якості функціонування системи, об'єкта або виду діяльності і є математичним відношенням ефекту/результату до затрат, пов'язаних з даною діяльністю. Оцінюючи ефективність бренду, варто враховувати, які саме ефекти очікуються від ефективного використання.

На нашу думку, основними ефектами брендингової діяльності є: економічний, поведінковий та ефект сприйняття. Перший відображає власне економічну характеристику бренду, два наступні – соціальну ефективність бренду. Відповідно до цього, ми пропонуємо ефективність бренду поділити на економічну та соціальну.

Під економічною ефективністю бренду слід розуміти здатність бренду збільшувати вартість капіталу бренду та ринкову вартість: економічні результати використання бренду суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища, прибутки зацікавлених сторін, що генеруються брендом як нематеріальним активом підприємства. Соціальна ефективність – рівень емоційної привабливості бренду для суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, тобто ідеологічне, психологічне, соціальне та культурне задоволення, яке отримують суб'єкти зовнішнього середовища в процесі використання бренду та комунікаційного впливу, задоволеності споживачів від використання бренду.

На ефективність бренду впливають ряд факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Ці фактори можна розділити на контрольовані, слабоконтрольовані та неконтрольовані. Основні фактори, які здійснюватимуть вплив на бренд підприємства зображено на рис. 1.

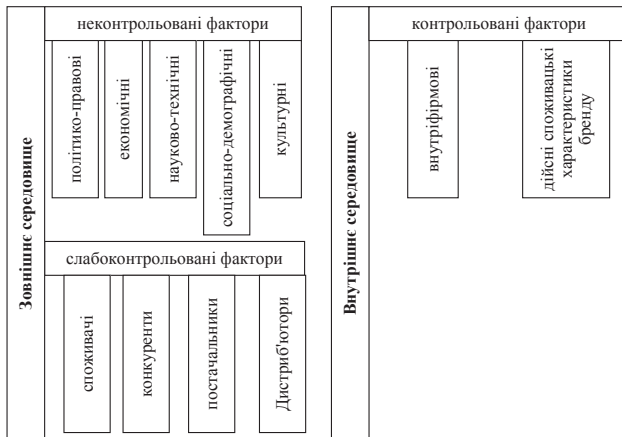


Рис. 1. Основні фактори впливу на бренд підприємства

Джерело: розроблено автором

На основі проведеного дослідження встановлено, що найбільший вплив серед слабоконтрольованих факторів зовнішнього середовища на ефективність брендингу здійснюють споживачі, оскільки саме специфіка поведінки споживачів, ступінь задоволеності споживачів, лояльність, мотиви купівлі продукції визначають особливості застосування існуючих концепцій брендингу, стратегій розвитку на вітчизняному ринку. І саме споживачі мають прямий вплив на економічні результати діяльності підприємства загалом. Залучаючи й утримуючи споживачів, успішні бренди забезпечують процвітання фірми, захищеність від атак конкурентів і зміцнюють позиції фірми на ринку.

Серед внутрішніх контрольованих факторів підприємства слід виділити: ресурсні (інформаційні, фінансові, трудові, матеріально-технічні), маркетингові, зростання ролі репутації, відсутність практики аутсорсингу та роботи зі спеціалізованими організаціями, моральне старіння системи корпоративної ідентифікації та ін.

Дійсні споживачькі характеристики бренду передбачають оцінку якості бренду, прихильності, споживчу цінність бренду, популярність, відмінність

від конкуруючих брендів, ринкова позиція бренду та ін. Врахування впливу цих факторів дасть можливість подолати внутрішні проблеми і підвищити ефективність брендингової діяльності.

Оцінка ефективності використання бренду є необхідною, оскільки показує, наскільки вдало здійснюється управління брендом, як він впливає на споживачів, на якість прийнятих рішень. Проте, сьогодні у науці не існує методично єдиного підходу, комплексу показників до оцінювання ефективності бренду для різних типів підприємств. Як зазначає В. Костинець, категорія «бренд» є такою, що не передбачає щільного зв'язку між затратами на його формування і просування та кінцевими фінансовими результатами [3]. Методи оцінки ефективності бренду відображають лише певну конкретну мету, не використовуючи цілісної системи показників і критеріїв оцінки.

Як свідчить аналіз сучасної фахової літератури, можна виокремити підходи і технології визначення ефекту бренду за напрямками: фінансові моделі; моделі, засновані на психологічних і поведінкових мотивах споживача; комплексний підхід (фінансово-поведінкова модель); модель «витрати/доходи» [4].

Методики будуються на основі використання маркетингових, соціологічних і фінансово-економічних підходів. Так, при моделях, орієнтованих на якісні показники, ефект бренду визначається як цінність додаткових переваг продукту або послуги, як індикатор популярності, прихильності, лояльності. Використовуючи фінансово-економічний підхід, ефект бренду виражається кількісно, відповідно до монетарної величини його вартості. Визначаючи соціально-економічний ефект бренду, дослідники зазвичай використовують методичні розробки відомих консалтингових компаній Interbrand, BrandFinance, V-Ratio Business Consulting Company, а також наукової інституції Marketing Science Institute та ін. [5].

Пропонуємо дослідити деякі з підходів оцінки ефективності бренду, запропоновані вітчизняними науковцями (табл. 1).

Так, наприклад, М. Бойко враховує особливості оцінки ефективності брендингу туристичних підприємств. Автор адаптовано методичку *Brandefficiency*, розроблену фахівцями відомої у сфері бренд-менеджменту компанії *Interbrand*. При адаптації цієї методики до застосування в туризмі, автор враховував суб'єктно-об'єктне сприйняття туристичного бренду як символічного капіталу і капіталу в традиційному розумінні для зображення доходів від використання бренду та споживчої цінності туристичних продуктів, що реалізуються на території,

Таблиця 1

Підходи до оцінки ефективності брендів вітчизняними вченими

Автор	Трактування підходу	Класифікація
К.О. Тімонін	Комплексний підхід до оцінки соціально-економічної ефективності з врахуванням змін, які можуть виникнути у зацікавлених сторін	Комплексний
Д.С. Файвішенко	Функціональний підхід до оцінки бренду через оцінку якості реалізації брендом своїх функцій з врахуванням конкурентного середовища	Модель заснована на психологічно-поведінкових мотивах споживача
О.В. Кендюхов	Використання бенчмаркінгу для оцінки ефективності бренд-менеджменту з врахуванням конкурентного середовища	Модель заснована на психологічно-поведінкових мотивах споживача
Ф.І. Євдокимов	Методичний підхід визначення безкоштовного гарантійного терміну складних споживчих товарів для обґрунтування доцільності витрат на бренд	Модель заснована на психологічно-поведінкових мотивах споживача
М. Бойко	Методичні основи розрахунку показників ефективності в брендингу в туризмі	Адаптація методики компанії Interbrand

Джерело: складено автором на основі [5–9]

сукупність туристичних ресурсів якої стало основою для формування національного (локального) туристичного бренду. Визначення ефекту національного туристичного бренду базується на трьохфакторній моделі перетворення внеску бренду в додаткові фінансові потоки через кількісні параметри аналізу продажів. Модель обумовлює поетапне визначення показників, що впливають на ефект туристичного бренду (MS): внесок бренду у збільшення обсягів продажу туристичних продуктів на певній території; внесок бренду у збільшення рентабельності туристичного продукту по відношенню до питомих витрат на підтримку бренду; показник стратегічної конкурентоспроможності бренду [5]. Дана методика дає змогу оцінити ефективність туристичного бренду як щодо небрендіваних територій/туристичних продуктів (абсолютне значення показника), так і порівняти з показниками ефективності інших брендів, тобто відобразити відносну успішність розробленого бренду. Проте застосування даної методики розраховане власне на оцінку ефективності використання бренду туристичних підприємств.

Ф.І. Євдокимов пропонує здійснювати оцінку ефективності бренду на основі узагальнюючого показника – гарантійного терміну безкоштовного обслуговування технологічно-споживчих товарів. Проте головним недоліком підходу є обмеженість його застосування.

Доволі цікавим є підхід, запропонований О.В. Кендюховим. Так, оцінка ефективності бренд-менеджменту здійснюється на основі бенчмаркінгу. Бенчмаркінг – це виявлення того, що інші роблять краще, ніж дана фірма, і вивчення, удосконалення та застосування їхніх методів роботи. В основу концепції покладено порівняння діяльності не тільки з підприємствами-конкурентами, але й передових фірм з інших галузей. Аналіз ефективності бренд-менеджменту на основі бенчмаркінгу автор пропонує здійснювати в такій послідовності: складається перелік брендів, що належать підприємству; для кожного складається перелік торговельних марок конкурентів; визначається величина вартості, що додається *i*-м брендом до вартості товару і величина доданої вартості за торговельними марками конкурентів; встановлюється місячний обсяг продажу і питома вага додаткового доходу за *i*-м брендом і брендом конкурентів; розраховуються середній питомий дохід і середній обсяг продажу на бренд; визначається розрахунковий додатковий дохід; розраховуються коефіцієнт порівняльної ефективності бренд-менеджменту та індекс порівняльної динамічної ефективності бренд-менеджменту [7].

Проте одним з основних недоліків даного підходу є відкритість і доступність інформації про конкурентів та їх діяльність.

Д.С. Файвішенко пропонує здійснювати оцінку бренду на основі функціонального підходу. Функціональний підхід брендингу – комплекс взаємопов'язаних властивостей, що впливають на поведінку різних контактних аудиторій. Головною метою функціонального трактування є те, що останній розглядається як набір певних функцій, що розкривають його цінність як для споживача, так і для власника бренду. Як зазначає автор, брендинг власне і призначений для реалізації певних функцій. Таким чином, ефективність брендингу на основі функціонального підходу визначається через оцінку якості реалізації брендом своїх функцій. Але оцінка буде неповною, якщо не брати до уваги конкурентне середовище. Тобто об'єктивну картину можна дати

тільки зіставленням з аналогічними проявами функцій брендів-конкурентів.

Як і в попередньому підході, одним з основних недоліків даного підходу обмеженість інформації про конкурентів і їх діяльність та дослідження фактично лише соціальної ефективності бренду.

На нашу думку, одним з найбільш універсальних і придатних підходів оцінки ефективності бренду запропоновано К.О. Тімоніним. Автором запропоновано оцінювати ефективність бренду, виходячи з визначення поняття як соціально-економічної категорії. Сутність її полягає у створенні унікальної пропозиції цінності, в якій поєднані економічні, емоційні та соціальні вигоди, що створює певний об'єкт, які є значущими для суб'єктів його внутрішнього і зовнішнього середовища, що завдяки ефективним комунікаціям створюють позитивні асоціації та уявлення про об'єкт і дозволяють йому підвищувати свою силу впливу на ринок й сприяти отриманню додаткових прибутків та збільшенню марочного капіталу. Методика передбачає:

- формування системи часткових показників, за допомогою яких можливо здійснювати кількісну оцінку ЕВБ підприємства суб'єктами внутрішнього і зовнішнього середовища;

- визначення еталонних значень часткових показників оцінювання економічної ефективності та розрахунок узагальнюючих показників внутрішньої і зовнішньої економічної ефективності окремо;

- визначення динаміки значень узагальнюючих показників;

- розрахунок інтегрального показника економічної ефективності з урахуванням значущості кожної зі складових оцінювання;

- формування складових соціальної ефективності, їх оцінка та розрахунок інтегрального показника соціальної ефективності;

- розрахунок комплексного показника ЕВБ та формування комплексної цільової програми підвищення ЕВБ.

Так, даний підхід дає можливість отримати узагальнюючу оцінку досягнутого рівня внутрішньої та зовнішньої ефективності. Проте процес є доволі трудомістким, потребує значної кількості як внутрішніх, так і зовнішніх даних.

Таким чином, аналіз підходів науковців підтверджує відсутність універсального підходу та алгоритму оцінки ефективності бренду і зумовлює необхідність подальшого вдосконалення методики оцінки ефективності використання бренду.

**Висновки.** Очевидним є факт того, що оцінка ефективності бренду є досить складною, оскільки вона повинна охоплювати не тільки економічну суть бренду, але й соціальну. На ефективність здійснюють вплив ряд чинників, які є контрольованими, слабоконтрольованими і неконтрольованими. Їх необхідно враховувати при здійсненні оцінки для визначення стратегій подальшого розвитку бренду. Існує значна кількість підходів і технологій оцінки ефективності бренду, проте вони є достатньо складними або однобокими. Потребує подальшого вдосконалення методика оцінки ефективності використання бренду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
2. Королюк Н.Я. Основні фактори впливу на формування бренду / Н.Я. Королюк // Збірник тез доповідей всеукраїнської нау-

- ково-практичної Інтернет-конференції «Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення». – Львів : Видавництво Української академії друкарства, 2015. – С. 71–72.
3. Костинець В.В. Методичні засади оцінювання економічної ефективності туристичних брендів / В.В. Костинець // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 160–165.
  4. Зотов В.В. Ценность бренда : [монографія] / В.В. Зотов. – М. : Маркет ДС Корпорейшин, 2005. – 167 с.
  5. Бойко М. Методичні основи розрахунку показників ефективності брендингу в туризмі / М. Бойко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 55–65.
  6. Євдокимов Ф.І. Оцінка ефективності бренду як чинника підвищення конкурентних переваг / Ф.І. Євдокимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh\\_article=531](http://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh_article=531).
  7. Кендюхов О.В. Оцінювання ефективності бренд-менеджменту на основі бенчмаркінгу / О.В. Кендюхов, Д.С. Файвішенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 131–137.
  8. Файвішенко Д.С. Оцінка ефективності брендингу: функціональний підхід / Д.С. Файвішенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012\\_4\\_136\\_142.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_136_142.pdf).
  9. Тімонін К.О. Методичний підхід до комплексної оцінки соціально-економічної ефективності використання брендів промислових підприємств / К.О. Тімонін // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» : зб. наук. праць. Тематичний випуск «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХПІ», 2012. – № 06. – С. 136–144.

УДК 658:005.5:338.4:330.1

**Могилова А.Ю.**

*доктор економічних наук, доцент  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

### **ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ: РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті визначено відмінні характеристики банківських і небанківських фінансових установ. На основі компаративного аналізу виявлено специфічні особливості діяльності фінансових установ на ринку України та у розвинених країнах світу, а також їх роль у забезпеченні капіталізації промислових підприємств. Запропоновано напрями формування розвинутої кредитної системи в Україні.

**Ключові слова:** капіталізація, вартість, промислове підприємство, фінансовий ринок, банки, небанківські фінансові установи.

#### **Могилова А.Ю. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ: РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье определены отличительные особенности банковских и небанковских финансовых учреждений. На основе компаративного анализа выявлены специфические особенности деятельности финансовых учреждений на рынке Украины и в развитых странах, а также их роль в обеспечении капитализации промышленных предприятий. Предложены направления формирования развитой кредитной системы в Украине.

**Ключевые слова:** капитализация, стоимость, промышленное предприятие, финансовый рынок, банки, небанковские кредитные учреждения.

#### **Mohylova A.Yu. BANKING INSTITUTIONS: ROLE IN CAPITALIZATION OF ENTERPRISES**

Distinctive features of banking and non-banking financial institutions were identified. On the basis of comparative analysis specific features of financial institutions in Ukraine and in developed countries were revealed, and also their role in the capitalization of industrial enterprises. The directions of shaping the development of the credit system in Ukraine have been proposed.

**Keywords:** capitalization, value, industrial enterprises, financial markets, banks, non-bank financial institutions.

**Постановка проблеми.** Формування вартості вітчизняних підприємств пов'язане із вирішенням проблеми підвищення ефективності використання капіталу, критерієм продуктивного використання якого вважається забезпечення безперервності відтворювального процесу замкненої господарської структури. Причинами низької ефективності використання капіталу підприємств, на думку В. Мацьків, є: 1) зростання заощаджень населення у готівковій формі, результатом чого є обмеження можливостей банків до акумуляції капіталу та кредитування потреб підприємств; 2) складність залучення капіталу у виробничий процес; 3) неефективне використання робочої сили, що підтверджується згодою висококваліфікованих працівників до їхнього залучення до виконання робіт, які не потребують кваліфікації [8, с. 173].

Даний перелік причин низької ефективності використання капіталу на вітчизняних підприємствах можна доповнити наступними причинами: 4) неспри-

ятливий інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій; 5) відсутність стратегічного мислення і бачення у керівників підприємств та часті авантюри цілі у власників бізнесу; 6) обмежені можливості держави у фінансовому сприянні розвитку промислових підприємств виробничих галузей економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових працях вчених проблема фінансових установ досліджується переважно в аспекті управління формуванням і розподілом фінансових ресурсів, а також в аспекті організації взаємовідносин між банківськими та небанківськими фінансовими установами, кредиторами, інвесторами та позичальниками.

**Мета статті** полягає у виявленні особливостей діяльності фінансових установ, які визначають рівень майбутньої капіталізації промислових підприємств за сучасної необхідності відновлення реального сектору економіки України і розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найважливіша роль фінансово-банківських установ у

забезпеченні капіталізації підприємств реалізується через акумуляцію фінансового капіталу, його накопичення та розподіл у необхідні галузі відповідно до потреб розвитку підприємств та економіки в цілому.

Забезпечення капіталізації підприємства визначається складом та структурою джерел фінансування його виробничо-господарської діяльності. Підприємства приймають рішення щодо залучення коштів із різних джерел на основі визначення вартості внутрішніх та зовнішніх джерел. Підвищення доступності зовнішніх джерел виступає показником розвитку фінансової системи країни. Нагальною проблемою для українських підприємств залишається обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування.

Головним джерелом капітальних інвестицій в Україні є власні кошти підприємств. Проте низькорентабельні підприємства за рахунок власних коштів інвестують в об'єкти виробничого призначення і за умов обмеженого доступу до середньо- та довгострокового кредитування не мають інвестиційних можливостей для розширення виробничої діяльності. Фінансування за рахунок кредитів банків та коштів державного бюджету є занадто малим, враховуючи нагальну необхідність відновлення основних фондів в економіці. Отже, бюджетне фінансування та іноземні інвестиції не формують потенціал майбутньої капіталізації підприємств в Україні.

Зміни у структурі джерел фінансування в останні роки відмічаються як наслідки всесвітньої фінансової кризи 2008 р. (скорочення розміру банківського кредитування у 2009–2010 рр.) та підготовки України до Євро-2012 (зростання державного фінансування капітальних вкладень у 2010–2012 рр.). Мізерними є обсяги залучення іноземних інвесторів до фінансування капітальних вкладень в Україні.

Забезпечення стійких темпів економічного росту України (мінімум 5% за рік) можливе в разі розвитку всіх елементів фінансової системи – банків та небанківських фінансово-кредитних установ. Розвиток банківського кредитування має значний вплив на довгострокові темпи економічного росту як результату збільшення обсягу інвестицій та продуктивності факторів виробництва [3, с. 69]. Проте в Україні у роботі банків відмічається стійка орієнтованість до встановлення високих цін на коротко- та середньострокові кредити з причини прагнення банків до зменшення можливих ризиків та отримання спеку-

лятивних прибутків, що у складних економічних і політичних умовах позбавляє українські підприємства перспектив майбутнього росту [4, с. 275–276]. М. Мрочко та К. Ільїна вважають високу вартість банківських кредитів також одним із найвагоміших факторів, що уповільнюють і часто обмежують можливості українських підприємств до ведення інноваційної діяльності [10, с. 330]. Крім того, об'єктивно необхідний для відновлення та розвитку вітчизняних підприємств розмір ресурсного забезпечення не може бути досягнуто з причини частоті недоступності довгострокових кредитів та необхідного надання забезпечення позики [7, с. 99].

За часів СРСР терміни і суми погашення платежів за кредитами визначалися установами Держбанку і Будбанку СРСР спільно із підприємствами відповідно до їх фінансового стану. Заборгованість за кредитом сплачувалася за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів фондів економічного стимулювання безпосередньо з розрахункового рахунку підприємства. В разі нестачі у підприємства коштів для сплати заборгованості за кредитом у встановлений термін внаслідок незалежних від підприємства причин було передбачено відстрочку платежу. Відсоткові ставки за довгостроковим кредитним договором диференціювалися залежно від дотримання планового терміну завершення покредитованого об'єкту: при завершенні об'єкту у плановий термін відсоткова ставка складала 0,75% річних, при довгостроковому завершенні – 0,5%, при порушенні планового терміну – 1,5%, при простроченій заборгованості – 3% [1, с. 4].

Окремі показники діяльності банків на фінансовому ринку України, які сформували певні висновки щодо їхньої обмеженої участі у забезпеченні капіталізації підприємств, згруповано у таблиці 1.

З метою зміцнення позицій українських банків в аспекті розширення їхніх фінансових можливостей у відновленні української економіки Д. Долбнева рекомендує для банків вирішити проблеми із ліквідністю шляхом застосування нестандартних, а подекуди і неочікуваних підходів, зокрема: поглиблювати взаємодію із фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами; нестандартні підходи у взаємодії з клієнтами шляхом поглиблення принципу персоналізації відносин; впровадження нових банківських продуктів та послуг і підвищення стандартів їх надання, що в кінцевому підсумку сприяє

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України у 2008–2014 рр. (млн. грн.)

№ з/п	Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180
1.1	з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49
1.1.1	у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19
2.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0
3.	Активи банків	599396	926086	880302	942088	1054280	1127192	1278095
4.	Кредити надані	485368	792244	747348	755030	825320	815327	911402
5.	Зобов'язання банків	529818	806823	765127	804363	898793	957872	1085496
	з них:							
5.1	кошти суб'єктів господарювання	111995	143928	115204	144038	186213	202550	234948
5.2	Кошти фізичних осіб	163482	213219	210006	270733	306205	364003	433726
6.	Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12
7.	Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81

Джерело: складено автором на основі [11]

покращенню іміджу банку [4, с. 275–276]. Узагальнивши дані рекомендації, можна стверджувати, що покращенню фінансового стану українських банків сприятиме удосконалення внутрішнього управління відносинами із стейкхолдерами, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо налагодження довгострокових партнерських відносин на всіх етапах виробництва і надання банківських послуг.

Особливої уваги потребує участь іноземного капіталу в організації діяльності українських комерційних банків. Погоджуємося із висновком А. Мещерякова та Л. Новікової щодо необхідності підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків внаслідок збільшення кількості та якості банківських послуг до рівня іноземних аналогів, удосконалення структури банківського управління і обов'язкового визначення припустимого рівня іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків. Крім того, дуже важливим підходом до підвищення конкурентоспроможності банків є інтеграційні проекти – вертикальна інтеграція з іншими учасниками кредитної системи України (наприклад, інвестиційні, страхові компанії) та горизонтальна інтеграція (із іншими банками), що забезпечується через злиття та поглинання (M&A). Також доцільним вважаємо формування регіонального платіжного, кредитного, валютного союзів та створення регіональних банківських об'єднань [9, с. 86].

Висновок про зрілість фінансової системи країни можна зробити за її здатністю фінансувати довгострокові інвестиційні ресурси. Інвестори фінансують довгострокові проекти за умов високого ступеня макроекономічної стабільності та особистої вигоди, відносно держави дане зауваження є неприпустимим. Держава зацікавлена у розвитку економіки, а тому повинна сприяти реалізації довгострокових інвестицій. Для досягнення цієї мети засобами державної підтримки слугують зниження ризикованості довгострокових проектів внаслідок удосконалення заставного права, а також введення накопичувальної пенсійної системи та ефективного управління її ресурсами. Але слід зауважити, що пряма участь держави у довгостроковому фінансуванні, наприклад, через субсидування виробництва, уповільнює його зростання, тобто має зворотній ефект [3, с. 68].

Між рівнем оподаткування та рівнем доходів підприємств існує пряма залежність. Так, запровадження з боку держави податкових пільг або скасування податкових пільг для певних категорій підприємств може значно підвищити доходність їхньої діяльності та, як наслідок, позитивно позначитися на їхній кредитоспроможності. Механізм відшкодування державою частини відсоткової ставки передбачає визначення кредитоспроможності позичальника банком, а не державою, оскільки банк є стороною, найбільш зацікавленою в одержанні відсотків за кредитом. З цієї причини даний механізм застосовується до прибуткових підприємств. Неприбуткові підприємства повинні винайти внутрішні можливості підвищення прибутковості діяльності шляхом оптимізації внутрішньогосподарських операцій, тобто інтенсифікувати наявні виробничі можливості, що дозволить планувати субсидування діяльності за механізмом компенсації відсоткової ставки.

Через неспроможність фінансування довгострокового розвитку за рахунок визначених джерел актуальності набуває проблема розвитку фінансового посередництва в Україні. Вагомість фінансових посередників у розвитку фінансового ринку Укра-

їни визначається також протиріччями в діяльності банківських установ, а саме низьким рівнем капіталізації українських банків, що відбивається у зростанні вартості банківського кредиту, спостерігається на фоні незмінного (або навіть гіршого) рівня якості банківських послуг та зростаючої ризикованості банківських операцій [12, с. 168]. Причинами низького рівня небанківського фінансового посередництва в Україні, на думку О. Богущької, є слабкий розвиток вторинного ринку акцій, низький рівень інформаційної прозорості, високий ступінь доларизації економіки, систематичне невиконання своїх зобов'язань окремими фінансовими інститутами [2, с. 182]. Фінансові посередники є вагомим учасником на всіх сегментах фінансового ринку (грошовому, кредитному, страховому, фондовому, валютному), визнають тенденції його функціонування та приймають участь у розвитку економіки в цілому.

В Україні функціонують декілька видів небанківських фінансових установ: страхові компанії, кредитні спілки та інші небанківські кредитні установи, юридичних осіб публічного права, що надають фінансові послуги, недержавні пенсійні фонди та їх адміністраторів, ломбарди, фінансові компанії (які надають такі послуги, як фінансовий лізинг, факторинг, надання порук та гарантій) та юридичних осіб, які не мають статусу фінансової установи, але мають право надавати певні види фінансових послуг (фінансовий лізинг). Загальна кількість небанківських фінансових установ в Україні зростає щороку (табл. 2).

Таблиця 2  
Державний реєстр фінансових установ  
в Україні у 2011–2013 рр.

Фінансові установи	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012	Станом на 31.12.2013
Страхові компанії, всього	442	414	407
у тому числі:			
страхові компанії з ризикових видів страхування	378	352	345
страхові компанії зі страхування життя	64	62	62
Кредитні установи всього	691	708	739
у тому числі:			
кредитні спілки	613	617	624
інші кредитні установи	48	61	85
юридичні особи публічного права	30	30	30
Ломбарди	456	473	479
Фінансові компанії	251	312	377
Довірчі товариства	2	2	2
Недержавні пенсійні фонди	96	94	81
Адміністратори НПФ	40	37	28
Інші фінансові установи	1	1	0
Разом	1979	2041	2113

Джерело: складено на основі [5, с. 32]

Розвиток фінансового посередництва у розвинутих країнах характеризується дещо відмінними особливостями, ніж в Україні. Оскільки участь небанківських фінансових установ визначається рівнем економічного розвитку держави, то у розвинутих країнах частка активів фінансових установ у ВВП



є набагато більшою, ніж у постсоціалістичних країнах. Темпи зростання вартості активів небанківських фінансових установ залежать від темпів протікання приватизаційних процесів, тому у країнах із перехідною економікою вона зростає суттєво на відміну від її незначного зростання у розвинутих країнах. В більшості країн найбільші розміри активів сконцентровані в руках страхових компаній (Угорщина, Польща, Естонія), у США та Угорщині – у пенсійних фондах, в Японії – у інвестиційних фондах [13, с. 143].

Відповідно до звіту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), небанківський фінансовий сектор, який посідає друге місце за обсягом активів після банківського, продемонстрував у 2013 р. зростання активів на 24,0%, які становили 8,6% ВВП України. Загальні активи за 2012 р. становили 100,8 млрд. грн., що відповідало 7,1% ВВП. Незважаючи на те що небанківські фінансові установи в Україні володіють значно меншими розмірами активів порівняно із банківськими usernames, вони можуть сприяти оптимальному формуванню інвестиційних ресурсів, їхньому ефективному накопиченню, розміщенню та перерозподілу залежно від об'єктивних потреб розвитку підприємств реального сектора економіки. Активи небанківських фінансових установ зростають швидшими темпами порівняно із темпом росту активів банків. Так, у 2013 р. темп росту активів небанківських фінансових установ дорівнював 1,22, банків – 1,06. У 2012 р. темпи росту склали відповідно 1,23 та 1,13. Така тенденція свідчить про зростання довіри власників фінансових ресурсів до обслуговування у сфері небанківських фінансових послуг. Серед конкурентних переваг небанківських посередників в Україні порівняно із банківськими, які посилюють виявлені тенденції, В. Корнєєв виокремлює спеціалізацію діяльності із надання послуг (порівняно із універсалізацією діяльності із надання послуг банками), а також індивідуально-вузькопрофільний підхід до задоволення потреб клієнтів [6, с. 133].

Структуру інвестиційного портфеля небанківських фінансово-кредитних установ розподілено між депозитами, акціями та облигаціями. Всесвітня фінансова криза 2008 р. викликала певні зміни у структурі інвестиційного портфеля, а саме: у структурі активів скоротилася частка інвестицій у цінні папери відповідно до збільшення ризику. У той же період у багатьох провідних країнах світу (Словенія, Угорщина, Польща, Чехія, Естонія, Великобританія, США) спостерігалася протилежна тенденція: депозити в структурі активів скорочувалися; частка активів, інвестованих в акції, зростала [13, с. 144–145]. Таким чином, можна зробити висновок, що інвестування у реальний сектор економіки є пріоритетним для небанківських кредитно-фінансових установ розвинутих країн порівняно з інвестуванням у розвиток банківського сектору. В Україні через протилежну тенденцію можна зробити висновок про обмеженість капіталізації промислових підприємств на основі залучення фінансових ресурсів небанківських фінансово-кредитних установ.

Серед проблем, які характеризують діяльність фінансово-кредитних установ в Україні, можна виокремити: низький рівень капіталізації, що не відповідає об'єктивним вимогам розвитку підприємств в аспекті відновлення економіки країни; слабка диференціація фінансових послуг; зменшення обсягів довгострокових депозитів; поступове скорочення розриву між обсягами

довгострокових депозитів та обсягами довгострокових кредитів; обмежена кількість джерел фінансових ресурсів та скорочення ресурсної бази; часті випадки непрозорості та персоніфікації у процесі ухвалення стратегічних рішень; недосконала система державного захисту прав інвесторів та кредиторів тощо.

**Висновки.** Формуванню розвинутої кредитної системи в Україні сприятиме створення спеціалізованих кредитних установ, орієнтованих на роботу із підприємствами конкретних галузей, які враховуватимуть особливості організації виробничого процесу в галузі, виробничих технологій та світових і вітчизняних тенденцій їх розвитку. Крім того, з боку держави мають відбутися позитивні зрушення у бік зменшення тінізації економіки та корупції у державних контрольно-регуляторних органах, системності реформ фінансового ринку, активізації інвестиційної діяльності внаслідок зменшення макроекономічної нестабільності та нестабільності фінансового ринку.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження сучасного стану банків та небанківських фінансово-кредитних установ можна зробити висновок, що українські підприємства для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності в аспекті забезпечення капіталізації мають обмежені можливості щодо залучення фінансових ресурсів зовнішніх джерел.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я., Вацька М.В. Напрями покращення кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств / В.Я. Амбросов, М.В. Вацька // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 1. – С. 3–7.
2. Богуцька О.А. Забезпечення капіталізації підприємств із використанням коштів фінансових інститутів / О.А. Богуцька // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні : зб. тез за матеріалми VIII Науково-технічної конференції науково-педагогічних працівників (Львів, 26–31 березня 2012 р.) ; Національний університет «Львівська політехніка», Інститут підприємництва та перспективних технологій. – Львів, 2012. – С. 180–182.
3. Бондар Є.М. Вплив банківської системи на економічне зростання / Є.М. Бондар // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць : у 3-х т. Т. 3 ; ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – С. 64–70.
4. Долбнева Д.В. Фінансово-кредитні установи України: сучасний стан і перспективи розвитку / Д.В. Долбнева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Вип. 33. – С. 272–280.
5. Звіт про діяльність Національної Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%202013.pdf>.
6. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку : [монографія] / В.В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
7. Марцишевська Ю.Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору / Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 98–100.
8. Мацьків В.В. Особливості формування фінансового капіталу підприємств / В.В. Мацьків // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 171–175 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2014\\_1\\_29.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2014_1_29.pdf).
9. Мещеряков А.А., Новікова Л.Ф. Вплив діяльності кредитної системи на стан фінансової системи держави / А.А. Мещеряков, Л.Ф. Новікова // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2013. – № 1(49). – С. 83–87.
10. Мрочко М., Ільїна К. Банківське кредитування суб'єктів господарювання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Мрочко, К. Ільїна // Вісник Львівського національного університету імені Івана

- Франка. Серія «Економічна». – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – Вип. 39. – С. 327–331.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
  12. Рубанов П.М. Сучасний стан та тенденції розвитку фінансового посередництва в Україні в умовах світової фінансової кризи / П.М. Рубанов // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 167–171.
  13. Семенов А.Ю. Діяльність небанківських фінансових установ у контексті економічного зростання / А.Ю. Семенов // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 139–148.

УДК 330.127.71

**Олійник Є.В.**

*асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

## РОЛЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ПРОЦЕСАХ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Стаття присвячена дослідженню існуючих підходів до класифікації чинників активізації процесів відтворення основних засобів промислових підприємств. Основну увагу при цьому приділено встановленню змісту впливу окремих макроекономічних чинників, зокрема, податкової та амортизаційної політики, інвестиційного клімату, інфляції тощо. Наведено аналіз статистичної інформації, що дозволяє визначити зміст політики активізації процесів відтворення основних засобів.

**Ключові слова:** основні засоби, відтворення, чинники, податкова політика, інвестиційний клімат, інфляція, амортизація.

### **Олейник Е.В. РОЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ПРОЦЕССАХ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Статья посвящена исследованию существующих подходов к классификации факторов активизации процессов воспроизводства основных средств промышленных предприятий. Основное внимание при этом уделено определению содержания влияния отдельных макроекономических факторов, в частности, налоговой и амортизационной политики, инвестиционного климата, инфляции и т. д. Приведен анализ статистической информации, позволяющей определить содержание политики активизации процессов воспроизводства основных средств.

**Ключевые слова:** основные средства, воспроизводство, факторы, налоговая политика, инвестиционный климат, инфляция, амортизация.

### **Oliynyk I.V. THE ROLE OF MACROECONOMIC FACTORS IN THE PROCESS OF FIXED ASSETS' REPRODUCTION**

The article investigates the existing approaches to classification factors activation of fixed assets reproduction industry. The focus is on the impact of macroeconomic factors, including tax and depreciation policies, investment climate, inflation and so on. The analysis of the statistical information give us to determine the content of the policy activation of reproduction of fixed assets.

**Keywords:** fixed assets, playback factors, tax policy, investment climate, inflation and depreciation.

**Постановка проблеми.** Технічний стан виробничого потенціалу українських підприємств досягнув критичних показників зносу та старіння. Головною причиною цього є низькі темпи відтворення та оновлення основних засобів. Для обґрунтування змісту управлінських процедур щодо активізації відтворення основних засобів необхідно визначити чинники цих процесів, провести їх ранжування за рівнем впливовості, що дасть можливість:

- по-перше, визначити умови активізації відтворювальних процесів первинної ланки економіки;
- по-друге, ідентифікувати завдання щодо реорганізації організаційно-економічних механізмів управління процесами відтворення;
- по-третє, спрогнозувати розвиток умов для активізації відтворювальних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процеси відтворення, незважаючи на той факт, що здійснюються безпосередньо окремим підприємством, залежать від комплексу чинників, які періодично досліджуються українськими та зарубіжними вченими.

Безпосередньо підходи до розробки узагальненої класифікації чинників процесів відтворення наведено в роботах Каламбета С.В., Чорновіл О.В., Воропай В.А. [5], Дмитренко Е.Д., Завірухи І.В [1]. Системні дослідження впливу окремих чинників наведено в працях Іщука С.О. [3, с. 149–160], де розкрито вплив амортизаційної політики;

Галушко О.С. [4, с. 64–69], де представлено вплив податкової політики; Кіндзерського Ю.В. [6; 7], де акцентується увага на проблемі реформування інституту власності.

**Мета статті** полягає в проведенні систематизації чинників відтворювальних процесів та визначенні впливу окремих макроекономічних факторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процеси відтворення основних засобів являють собою інтегративний результат дії багатьох чинників, які найчастіше поділяють на внутрішні та зовнішні. Для розуміння загальної системи причинно-наслідкових залежностей наведемо основні чинники відтворювальних процесів у систематизованому вигляді з урахуванням підходів, викладених у наукових працях, та власних досліджень. Всі основні чинники процесів відтворення основних засобів, на нашу думку, доцільно розглядати у розрізі: внутрішні чинники, а також зовнішні чинники прямого та опосередкованого впливу (табл. 1).

Представлена класифікація дає можливість отримати достатньо повний перелік чинників, які впливають на динаміку процесів відтворення основних засобів. Однак в даному дослідженні зупинимось на представленні впливу ключових макроекономічних чинників: податкової системи, інвестиційного клімату, інфляції.

Податкова система і безпосередньо *ставки податків та податкова база* є зовнішніми чинниками реа-

лізації процесів відтворення основних засобів. Слід погодитись з авторами роботи [4], які наголошують, що «податкові ставки впливають на ділову активність, діючи на економічні стимули» [4, с. 65] діяльності господарюючих суб'єктів. Стягнення державою податків, які впливають на величину доходів, витрат та прибутку підприємства визначає активність підприємства і в сфері відтворення, стимулюючи чи обмежуючи інвестиції. Для розуміння резервів активізації процесів відтворення основних засобів за рахунок реформування податкової системи наведемо приклади оподаткування прибутку корпорацій в Україні у порівнянні з іншими країнами (табл. 2).

Представлена інформація свідчить про наступні тенденції:

- у більшості країн світу спостерігається зниження ставки податку на прибуток корпорацій. Так, ставка податку на прибуток знизилась в Китаї в 2009 р. з 33 до 25%, в Німеччині в 2009 р. – 38,4 до 29,6%, в Кореї 2010 р. – з 27,5 до 24,2% тощо. Це стало відповіддю на останню економічну кризу в контексті активізації інвестицій в основні засоби та бізнес-процесів в цілому;

- частка податку на прибуток у загальній величині ВВП в окремих країнах складає від 1,83 до 3,88% та має загальну тенденцію до поступового зниження;

- ставки податку залежать від рівня розвитку країни та мають градацію відповідно до величини прибутку: у більш розвинених країнах – ставки дещо вищі, а в країнах, які розвиваються, – нижчі, що в повній мірі відповідає логіці проведення індустріалізації.

Враховуючи порівняно невелику ставку податку на прибуток, а також стан основних засобів на українських підприємствах, досягнути реального вирішення проблеми активізації відтворення основних засобів можна через застосування механізму зниження податку на прибуток за умови, що ці кошти будуть реінвестовані у основні засоби. Однак ставка податку на прибуток є чи не найнижчою. З іншого боку, механізм оподаткування прибутку в Україні не допускає жодних градацій в залежності від інвестиційної чи інноваційної активності підприємства, а це не є правильним. Світовий досвід свідчить про активну практику стимулювання процесів відтворення основних засобів, в тому числі на інновацій-

Таблиця 1

**Класифікація внутрішніх та зовнішніх чинників процесів відтворення основних засобів**

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники прямого впливу	Зовнішні чинники опосередкованого впливу
Величина та стан основних засобів підприємства	Величина та стан основних засобів підприємств-конкурентів	Інвестиційна активність економіки
	Технологічний рівень підприємств-конкурентів	Етап та динаміка розвитку науково-технічного прогресу
	Технічні характеристики продукції	
Рівень витрат на утримання та обслуговування	Інвестиційний клімат	Державна економічна політика
Інвестиційна політика підприємства	Податкові ставки Податкова база	Податкова політика в країні
	Ритмічність руху капіталу	Циклічність соціально-економічного розвитку
Рівень завантаження виробничих потужностей	Попит на продукцію підприємства	
Величина прибутку підприємства та пріоритети його розподілу	Величина валової доданої вартості	Досягнутий рівень розвитку у національному господарстві
Методи амортизації	Принципи бухгалтерського та податкового обліку щодо основних засобів, фінансових результатів	Амортизаційна політика держави
Стратегія підприємства Кваліфікація управлінського персоналу Пріоритети власників Етап життєвого циклу підприємства	Стратегії конкурентів Інститут ефективного власника	Рівень розвитку ринкових відносин в країні

Джерело: розроблено автором з урахуванням [1; 5]

Таблиця 2

**Практика оподаткування прибутку корпорацій у різних країнах (2015 р.)**

№	Країни	Ставка податку на прибуток корпорацій, %	Частка податку на прибуток корпорацій у ВВП, % (дані 2013 р.)	Кількість сплат податків за рік	Місце країни у Рейтингу простоти податкових систем
1	США	15-25-39	2,29	11	47
2	Канада	12-28	2,75	8	9
3	Німеччина	до 30	1,83	9	68
4	Франція	до 33,3	2,56	8	95
5	Великобританія	20	2,5	8	16
6	Польща	19	2,1	18	87
7	Російська Федерація	20	-	11	49
8	Китай	25	-	7	120
9	Корея	11-24,2	3,39	10	25
10	Японія	33,06	3,88	14	122
11	Україна	18	3,4	5	108

Джерело: складено автором за даними [13-15]

ній основі, за рахунок різноманітних інструментів. Так, в Канаді податковими пільгами стимулюється проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Основні податкові пільги для корпорацій включають: інвестиційний податковий кредит; прискорені норми амортизації. Новації в Південній Кореї зумовлюють запровадження нового корпоративного податку, який становить 10% від чистого прибутку, якщо від 60 до 80% прибутку було витрачено на інвестиції та дивіденди [17].

Саме тому для України в контексті активізації процесів відтворення основних засобів на законодавчому рівні необхідно запровадити: використання диференційованих податкових ставок в залежності від спрямування прибутку підприємством на інвестиції в основні засоби, податкові канікули для нових підприємств тощо.

Інвестиційний клімат – це узагальнююча характеристика умов здійснення підприємницької діяльності в країні. До уваги беруться: ринкові бар'єри, діловий ризик, нормативно-правова система, правова вирішення суперечок, корупція, політичне свавілля, трудові питання, захист прав інтелектуальної власності тощо.

Узагальнену характеристику інвестиційного клімату дають рейтингові показники умов ведення бізнесу (Doing Business), конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report), ін. (табл. 3).

Як комплексні, так і окремі абсолютні й відносні показники свідчать про те, що інвестиційний клімат в Україні не сприяє ані залученню прямих іноземних інвестицій із зовні, ані активізації внутрішніх інвесторів. Так, позиції України у визначених рейтингах є досить низькими, що й інформує потенційних інвесторів про ситуацію в бізнес-середовищі загалом. На інвестиції в основний капітал спрямовується лише 14% ВВП, що є значно нижче порівняно навіть з розвиненими країнами, які спрямовують на ці цілі все меншу частку національного продукту, однак після активного періоду індустріалізації у попередні роки. Наслідком цього є те, що інвестиції в основні засоби з розрахунку на одного зайнятого працівника є у рази меншими. Настільки низький рівень вкладення коштів у основні засоби з боку українських власників зумовлює відсутність інтересу до української економіки й з боку іноземних інвесторів. Як наслідок, приток прямих іноземних інвестицій в Україну є,

однак і за абсолютними показниками притоку, і за показником чистого притоку він дуже низький.

Загалом Україна потребує проведення комплексних реформ, які б поліпили бізнес-середовище, сприяли активізації інвестицій у нові робочі місця, як за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів, так і за рахунок залучення зовнішніх інвесторів.

Інфляція суттєво впливає на процеси відтворення, і цей вплив є досить багатограним. В умовах інфляції обладнання, яке потрібно купувати, стає все дорожчим, а тому сума нарахованої амортизації за роки експлуатації може виявитись меншою та недостатньою для придбання нових основних засобів на заміну зношеного. Тому темпи росту величини основних засобів підприємства повинні перевищувати темпи інфляції. Непропорційний ріст цін на продукцію підприємства та сировину, комплектуючі, основні засоби, призводить до зниження рівня рентабельності діяльності підприємств.

Наведемо динаміку індексів інфляції (за цінами виробників промислової продукції) у порівнянні з динамікою величини основних засобів деяких машинобудівних підприємств (рис. 1).

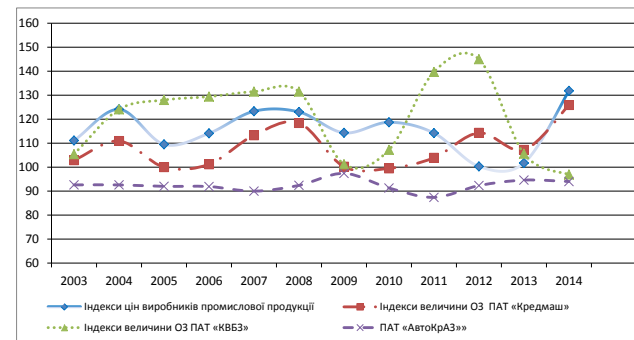


Рис. 1. Індекси динаміки інфляції та величини основних засобів окремих підприємств

Джерело: побудовано автором за даними [8–11]

Представлені дані свідчать про те, що на більшості досліджених підприємств темпи росту вартісної величини основних засобів впродовж тривалого проміжку часу є нижчими за інфляційні процеси. Це означає, що навіть з позицій вартості відтворення основних засобів не відбувається.

Таблиця 3

Показники, які комплексно характеризують інвестиційний клімат України у порівнянні з іншими країнами

№	Країни	Показники рейтингів		Показники інвестиційної активності (дані за 2014 р.; * – за 2013 р.)		
		Doing Business 2015	The Global Competitiveness Report 2014–2015	Частка інвестицій в основні засоби у ВВП, %	Інвестиції в ОЗ з розрахунку на одного зайнятого, дол. США	Чистий приток ІІІ з розрахунку на одного зайнятого, дол. США
1	США	7	3	19*	19920*	584
2	Канада	16	15	24	21735	2765
3	Німеччина	14	5	19	18368	199
4	Франція	31	23	22	20361	-267
5	Великобританія	8	9	18	15264	846
6	Польща	32	43	19*	5415*	0,657*
7	Російська Федерація	62	53	23*	5848*	271
8	Китай	90	28	48*	5474*	438*
9	Корея	5	26	29	15744	379
10	Японія	29	6	21*	16307*	138
11	Україна	96	76	14	798	36

Джерело: складено автором за даними [12; 16; 18]

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

а) макроекономічні умови є суттєвими з позицій формування системних умов для активізації процесів відтворення основних засобів промислових підприємств;

б) ключові чинники, а саме податкова політика, інвестиційна привабливість, інфляційні процеси формують на даному етапі розвитку економіки України несприятливі умови та потребують запровадження дієвих заходів, які вказано у статті.

Подальших досліджень потребують питання впливу внутрішніх чинників та причинно-наслідкових залежностей дії внутрішніх в ув'язці із зовнішніми на розвиток процесів відтворення основних засобів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитренко Е.Д. Відтворення основних фондів в сучасних умовах: форми, види та джерела / Е.Д. Дмитренко, І.В. Завіруха // Сучасна економіка. – Київ: ДІПК, 2011. – Вип. 3. – 122 с.
2. Дорогонцов С. Методологічні проблеми відтворення основного капіталу в трансформаційний період / С. Дорогонцов, В. Чижова // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 29–35.
3. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : [монографія] / С.О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
4. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку : [монографія] / За ред. О.С. Галушко. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 212 с.
5. Каламбет С.В. Відтворення основних засобів у системі забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту / [С.В. Каламбет, О.В. Чорновіл, В.А. Воропай] // Наука и прогресс транспорта. Вестник Днепропетровского национального университета железнодорожного транспорта. – 2012. – № 40. – С. 274–280.
6. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
7. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін.] ; за ред. к. е. н. Ю.В. Кіндзерського ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 928 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ «АвтоКрАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autokraz.com.ua>.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «КВБЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kvsz.com>.
11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кредмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kredmash.com/>.
12. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN/countries>.
13. Офіційний сайт організації Tradingeconomics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/japan/corporate-tax-rate>.
14. Офіційний сайт організації OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm>.
15. Офіційний сайт організації Paying Taxes 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/overall-ranking-and-data-tables.jhtml>.
16. Doing Business 2015 A World Bank Group Flagship Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Chapters/DB15-Report-Overview.pdf>.
17. South Korea Unveils Tax Targeting Corporate Cash Hoarders // The Wall Street Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wsj.com/articles/south-korea-unveils-tax-on-corporate-cash-hoards-1407301382>.
18. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

УДК 330.131.7

**Охріменко О.О.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародної економіки  
факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

**Яресько Р.С.**

*аспірант, асистент кафедри міжнародної економіки  
факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

## ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОГЕНЕРАЦІЇ

У статті розкрито методичні підходи до оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційних проектів підприємства електрогенерації на основі концептуальних положень міжнародних стандартів Комітету спонсорських організацій Тредвея (COSO) та ISO 31000:2009. Визначено, що загальна ефективність ризик-менеджменту залежить від наявності якісних та кількісних параметрів стандартних процедур, а також від рівня кваліфікації і підготовки ризик-менеджера, що керує процесом. Розроблено динамічну лінійно-програмну модель управління ризиком, що відображає мінімізацію збитків та часу реагування на ризикоутворюючий фактор за рахунок розробленої програми управління ризиками.

**Ключові слова:** ризик-менеджмент, інвестиційні проекти, підприємства електрогенерації, стандарт COSO, стандарт ISO 31000:2009, ризик-апетит.

### Охрименко О.О., Яресько Р.С. ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИЙ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИИ

В статье раскрыты методические подходы к оценке эффективности риск-менеджмента инвестиционных проектов предприятия электрогенерации на основе концептуальных положений международных стандартов Комитета спонсорских организаций Тредвея (COSO) и ISO 31000: 2009. Определено, что общая эффективность риск-менеджмента зависит от наличия качественных и количественных параметров стандартных процедур, а также от уровня квалификации и подготовки риск-менеджера, управляющего процессом. Разработана динамическая линейно-программная модель управления риском, отражающая минимизацию ущерба и времени реагирования на рискообразующий фактор за счет разработанной программы управления рисками.

**Ключевые слова:** риск-менеджмент, инвестиционные проекты, предприятия электрогенерации, стандарт COSO, стандарт ISO 31000: 2009 риск-аппетит.

### Okhrimenko O.O., Iaresko R.S. EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF RISK MANAGEMENT INVESTMENT PROJECTS OF POWER GENERATION

Methodological approaches to evaluating the effectiveness of risk management of investment projects in power generation company which based on the conceptual provisions of international standards Tredveya Committee of Sponsoring Organizations (COSO) and ISO 31000: 2009 is disclosed in the article. It was determined that the overall effectiveness of risk management depends on the availability of qualitative and quantitative parameters of standard procedures and the level of skill and training of the risk manager that controls the process. Developed dynamic linear programming model for risk management, reflecting losses and minimizing response time to ryzyk-[outvoryuyuchy](#) factor developed by the risk management program.

**Keywords:** risk management, investment projects, power generation companies, the standard COSO, ISO standard 31000: 2009 risk appetite.

**Постановка проблеми.** Побудова системи ризик-менеджменту на підприємстві є довготривалою та витратною процедурою, що вимагає залучення чималих матеріальних, фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів. Закономірно постає питання про ефективність їх використання та безперерйне функціонування системи у цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У розробку теоретичних засад та прикладних рекомендацій щодо оцінювання ефективності ризик-менеджменту значний внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Гринева Т. [9], Миронов І. [6], Ходирев І.О. [10], Чернова Г.В. [11] та ін. Могилевський В.Д. [1] і Оптнер С.Л. [2] використовують системний підхід до оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційних проектів. Оцінюванню ефективності роботи ризик-менеджера і розвитку культури управління ризиками присвячені ряд робіт таких науковців, як Дзюбан І.Ю., Жиров О.Л., Охріменко М.Г., Омарова З.Н. та ін. [7; 12]. Особливої уваги заслуговують прикладні аспекти, що відо-

бражені у міжнародних стандартах Комітету спонсорських організацій Тредвея (COSO) [4] та ISO 31000:2009 [11], а також у звітах міжнародних консалтингових компаній, таких як KPMG [5]. Однак роботи зазначених науковців та практиків не враховують специфіку діяльності підприємств електрогенерації, котрі реалізують інвестиційні проекти. За таких обставин постало питання щодо необхідності науково-методологічного обґрунтування підходів щодо оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційних проектів, що враховують специфіку діяльності підприємств електрогенерації.

**Мета статті** полягає у науково-методологічному та прикладному обґрунтуванні підходів щодо оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційних проектів підприємств електрогенерації на основі концептуальних положень стандарту COSO та ISO 31000:2009.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність ризик-менеджменту має різні форми прояву у залежності від сфери застосування. Конкретний

інвестиційний проект підприємства електрогенерації являє собою унікальне поєднання процесів, процедур, ресурсної складової, по відношенню до яких доцільно здійснювати оцінювання параметрів ефективності. Якщо інвестиційний проект розглядати з позиції системного підходу, то доречним буде використання науково-методологічного доробку В.Д. Могилевського, який під ефективністю розуміє міру повноти та якості вирішення поставленої перед системою задачі, виконання нею свого призначення [1, с. 91].

Тему оцінювання ефективності систем розвиває у своїх працях Оптнер С.Л. Він вважає, що це може відбуватися шляхом [2, с. 51]:

- збільшення або зменшення потреб у ресурсах без відповідної зміни в обсягах вартості та прибутку;
- збільшення або зменшення схильності до ризику;
- змін деякої відносної величини, що вимірюється критеріями.

Відповідно до ДСТР 52806-2007 «Менеджмент ризиків проектів», ключовими елементами ефективного менеджменту ризиків при реалізації проекту у межах підприємства є [3, с. 5]:

- розробка політики організації, що визначає принципи і процедури менеджменту ризиків;
- створення організаційної інфраструктури;
- розробка програми менеджменту ризиків на рівні підприємства, проекту і підпроєкту;
- моніторинг та аналіз ефективності менеджменту ризиків на рівні підприємства.

Ефективність ризик-менеджменту згідно з Концептуальними основами інтегрованої моделі ризик-менеджменту, що була оприлюднена у 2004 р. Комітетом спонсорських організацій Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO), характеризує стан управління у визначений момент часу. При цьому мають бути у наявності вісім компонентів управління (внутрішнє середовище; постановка цілей; визначення подій; оцінювання ризиків; реагування на ризик; засоби контролю; інформація та комунікації; моніторинг), що функціонують по відношенню до кожної з чотирьох цілей: стратегічні, операційні, підготовки звітності, дотримання законодавства [4, с. 21].

Якщо відштовхуватися від даного підходу, то по відношенню до кожного елементу управління має бути відпрацьована система оцінювання її ефективності.

Так *внутрішнє середовище* виступає основою управління ризиками, оскільки охоплює відносини у колективі, компетенції співробітників та сферу їх відповідальності, етичні цінності, культуру управління ризиками тощо.

В останніх наукових дослідженнях вагома увага приділяється саме культурі управління ризиками. Фахівці консалтингової компанії KPMG характеризують культуру управління ризиками як існуючу в організації систему цінностей і способів поведінки, що визначає суть і форму рішень, прийнятих в області управління ризиками. Перелік питань, в межах яких може оцінюватися культура управління ризиками, може мати такий вигляд [5]:

- настроїв топ-менеджерів і керівництва середньої ланки;
- інформування з питань професійної етики і ризиків;
- стимул з боку працівників діяти відповідно до встановлених правил;
- врахування ризиків у процесі прийняття рішень керівництвом;
- вплив існуючої культури управління ризиками на відносини з партнерами;
- оцінювання ризиків у процесі найму персоналу.

Відповідно до результатів практичного досвіду, якісно виконані процедури ризик-менеджменту складають лише 40% успіху ефективного ризик-менеджменту. Інші 60% – це необхідна ризик-орієнтована культура організації, від якої залежить успіх всього ризик-менеджменту [6].

Омарова З.Н. стверджує, що управління ризиками на 5% – процес, на 95% – культура. Розвиток культури управління ризиками – це поступовий процес, що вимагає від керівництва послідовних дій [7]. Таким чином саме ідеологія є тією рушійною силою, на якій будується ефективна система управління ризиками.

Мионов І. зазначає, що основним принципом ефективного ризик-менеджменту є інтегроване поєд-



Рис. 1 Структурно-логічна схема оцінювання ефективності ризик-менеджменту стратегічного цілепокладання ДП НАЕК «Енергоатом»

Джерело: складено авторами

нання обов'язкових формальних процедур ризик-менеджменту (ідентифікація та оцінювання ризиків, визначення толерантності до ризиків, встановлення належного контролю і моніторинг його виконання) зі створенням повномасштабної ризик-орієнтованої культури організації.

**Постановка цілей** виступає основою стратегічного бачення. Ефективність ризик-менеджменту у контексті стратегічного розвитку підприємства проявляється через оцінювання результативності цілепокладання. Будь-яке відхилення від прогнозованого кінцевого результату містить в основі ризикоутворюючий фактор, що вчасно не був врахований та мінімізований. Відтак, ризик-менеджмент не виконав свою функцію попередження та мінімізації ризиків.

У науковому дослідженні, присвяченому проблемам результативності стратегічного цілепокладання енергогенеруючих підприємств, зазначається, що оцінка ефективності цілепокладання повинна пов'язувати у єдине ціле всі процедури виконання пунктів стратегічного плану. Система результатуючих показників складається відповідно до поставлених цілей та відображає зміни у параметрах підприємств

Таблиця 1

Співставлення стратегічних цілей з ризик-апетитом ДП НАЕК «Енергоатом»

Стратегічні цілі	Ризик-апетит
Подовження ресурсу наявних та спорудження нових енергопотужностей	Виведення об'єкту інвестування на проектну потужність Окупність інвестиційного проекту
Створення національної інфраструктури поводження з відпрацьованим ядерним паливом	Вартість проекту Збитки, завдані третім особам через забруднення території
Фізичний захист об'єктів атомної енергетики	Заходи з підвищення фізичної безпеки Стрес-тести
Перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу АЕС	Обсяг відповідальності за прийняті рішення
Світові стандарти культури та безпеки роботи АЕС	Постфокусімовські заходи
Екологічно чисте виробництво енергії	Штрафні санкції за порушення екологічного законодавства
Постійний розвиток технологій	Прямі та опосередковані збитки від впровадження

Джерело: складено авторами

у початковій та кінцевій точках планового періоду [8, с. 67].

Структурно-логічна схема оцінювання ефективності ризик-менеджменту стратегічного цілепокладання ДП «НАЕК «Енергоатом» (рис. 1) об'єднує місію та стратегічні цілі. Якщо місією підприємства є виконання функції оператора діючих АЕС, то стратегічна ціль орієнтована на продовження експлуатації діючих потужностей і будівництва нових. Тобто стратегія підпорядковується місії і визначає базові орієнтири розвитку підприємства, що підсилені заходами, спрямованими на мінімізацію ризиків інвестиційних проектів.

У Концептуальних основах COSO зазначається, що відправною точкою при формуванні стратегії виступає ризик-апетит підприємства, тобто прийнятне співвідношення між темпами росту, рівнем ризику та доходності або як збільшення вартості підприємства, скориговане на ризик. Між ризик-апетитом та стратегією існує тісний зв'язок. Так якщо розглядати стратегічні цілі ДП НАЕК «Енергоатом», то співвідношення між ними та ризик-апетитом прямуватиме у русло готовності до протидії різним видам небезпек (табл. 1).

**Визначення подій.** Від визначення подій багато чому залежить перелік превентивних заходів, що характеризують готовність підприємства до протистояння ризику. У свою чергу, визначення подій полягає у здійсненні процесу ідентифікації ризи-

Таблиця 2

Групування ризиків за їх наслідком для підприємств електрогенерації

Група ризиків	Вид ризику
I група ризиків, які є потенційними джерелами аварійного стану на електростанції (ЕС)	1.1. Проектний ризик; 1.2. Будівельно-монтажний ризик; 1.3. Техніко-технологічний ризик; 1.4. Кадровий ризик; 1.5. Політичний ризик
II група ризиків, які є джерелами фінансових збитків ЕС	2.1. Інформаційний ризик; 2.2. Операційний ризик; 2.3. Ринковий ризик; 2.4. Фінансовий ризик; 2.5. Валютний ризик
III група ризиків, які є джерелами збитків завданих третім особам	3.1. Екологічний ризик; 3.2. Радіаційний ризик / Ядерний ризик; 3.3. Соціальний ризик

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Карта ризиків у відповідності до етапів інвестиційного проекту зі спорудження енергоблоків № № 3, 4 ХАЕС

Етап III / Групи ризиків	I група ризиків	II група ризиків	III група ризиків
Проектування	Проектний	Інформаційний	
Будівельно-монтажні роботи	Будівельно-монтажний Проектний Кадровий	Інформаційний Ринковий Валютний Фінансовий	Радіаційний Соціальний
Введення в експлуатацію	Техніко-технологічний Кадровий Політичний	Інформаційний Операційний Ринковий Фінансовий Валютний	Екологічний Соціальний Радіаційний Ядерний
Експлуатація	Техніко-технологічний Кадровий Політичний	Інформаційний Операційний Ринковий Фінансовий Валютний	Екологічний Соціальний Радіаційний Ядерний

Джерело: складено авторами



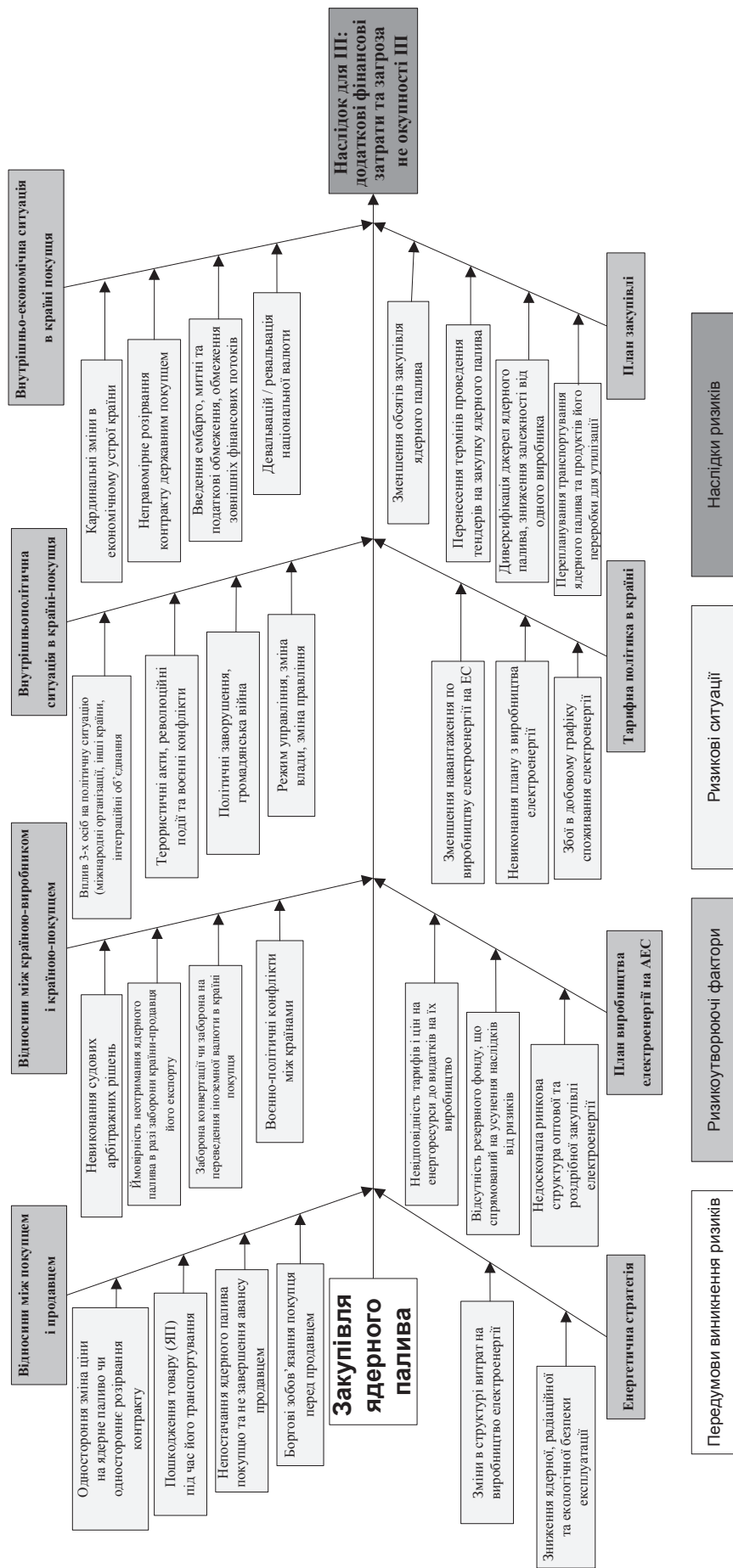


Рис. 2. Структурно-логічна схема моделювання ринкового ризику інвестиційного проекту ХЗХ4 за допомогою діаграми Ісакави

Джерело: складено авторами

ків, тобто виявленні вагомих ризиків, котрі властиві окремо визначеному інвестиційному проекту. Кожен ідентифікований ризик має свої наслідки, тому їх доцільно групувати за наслідком по відношенню до підприємства електрогенерації (табл. 2).

Проекти розрізняються за розміром і складністю, незалежно від цього всі проекти можуть бути представлені у вигляді життєвого циклу з наступною структурою: проектування; будівельно-монтажні роботи; введення в експлуатацію; експлуатація.

Дана узагальнена структура життєвого циклу (ЖТЦ) інвестиційного проекту дозволяє проводити процес ідентифікації ризиків у відповідності до його етапів. Отримані дані у результаті здійснення ідентифікації ризиків використовуються для побудови карти ризиків у відповідності до етапів ЖТЦ інвестиційного проекту та їх групування за наслідком для підприємства електрогенерації (табл. 3).

Для підвищення ефективності управління по відношенню до процесу визначення подій доцільно використовувати логічно-сміслову моделювання (причинно-наслідковий аналіз), що дозволяє виявити не тільки критичну ситуацію у процесі реалізації проекту, але й визначити її причини та наслідки. Так, наприклад, за допомогою діаграми Ісакаві на рис. 2 здійснено моделювання ринкового ризику інвестиційного проекту ХАЕС на підставі передумови виникнення ризику (закупівля ядерного палива), ризикоутворюючих факторів (відносини між покупцем і продавцем, внутрішньополітична ситуація тощо), ризикових ситуацій (зменшення обсягів закупівлі ядерного палива, воєнно-політичні конфлікти тощо) і наслідків для проекту (некупівельність проекту, затримка задачі об'єкта в експлуатацію тощо).

**Оцінювання ризиків.** Оскільки варіантів розвитку подій може бути декілька, то і розміри прогнозованих збитків можуть варіюватися. Ефективність оцінювання ризиків має базуватися на множинних сценаріях, що розглядають перебіг подій у динаміці та реагують на найменші зміни у ризиковій ситуації. Типовою помилкою при оцінюванні ризиків є те, що дана процедура, як правило, здійснюється одноразово. Проходить певний період часу, картина причин та наслідків змінюється. Якщо вчасно не реагувати на ці події, то підприємство може стикнутися із проблемою неочікуваних збитків.

На даному етапі проявляється аналітично-оціночна функція ризику, що реалізується шляхом вибору одного із можливих варіантів рішень на основі аналізу, порівняння та оцінювання всіх мож-

ливих альтернатив та прогнозування результатів, а відтак побудови системи пріоритетів.

Суттєві похибки в оцінюванні ризиків мають місце при експертному оцінюванні. Суб'єктивний підхід та недоліки у методиці проведення оцінювання призводять до викривлення результату. Велике значення мають професійний рівень експертів та бальна система, яка дуже часто застосовується при такому оцінюванні. Якщо говорити про експертне оцінювання ризиків інвестиційного проекту в електрогенерації, то для цього слід залучити експертів з проектування, будівельно-монтажних робіт, технологічних особливостей енергоблоків, фінансів, політики тощо.

Ефективність експертного оцінювання залежить від рівня культури управління ризиками на підприємстві, котра виступає у ролі того діючого інструменту, який гарантує, що експерт надасть якісну оцінку тій чи іншій ризиковій ситуації. На думку фахівців з консалтингової компанії KPMG управління ризиками є обов'язком не лише генерального директора і ризик-менеджера, але й всіх експертів, які задіяні в реалізації інвестиційного проекту. У такому випадку ефективність ризик-менеджменту і здійснених заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, прямо та опосередковано залежать від рівня культур управління ризиками, яка оцінюється за двома параметрами: низький та високий рівні (табл. 4) [9].

**Реагування на ризик.** Основними способами реагування на ризик є: ухилення від ризику; мінімізація ризику; перерозподіл; прийняття ризику. У залежності від обраного способу ефективність даного процесу буде різнитися. При виборі способу реагування, необхідно враховувати [4, с. 48]:

- вплив потенційних способів реагування на ймовірність виникнення та ступінь впливу ризику, а також які варіанти реагування на ризик відповідають допустимому рівню ризику організації;
- оцінювання співвідношення витрат та вигід від потенційної реакції на ризик;
- потенційні можливості досягнення цілей організації, що виходять за межі вирішення проблеми конкретного ризику.

Серед перелічених способів реагування на ризик для оцінювання ефективності, на наш погляд, особливий інтерес становлять мінімізація та перерозподіл ризиків. Оскільки спосіб ухилення від ризиків передбачає відмову, а отже, заперечення самого факту будь-якої діяльності, а прийняття ризику передбачає повне покриття збитків за рахунок носія

Таблиця 4

Якісне оцінювання культури управління ризиками

Висока якість	Низька якість
Політика управління ризиками прийнята на вищому рівні та узгоджується із стратегічними цілями підприємства	Закритість/відсутність інформації щодо потенційних ризиків
Між підрозділами існує зворотній зв'язок, спрямований на поінформованість співробітників на різних щаблях управління	Доступ до керівників вищої ланки управління можливий лише в екстрених випадках.
На підприємстві виділений спеціальний підрозділ, що опікується управлінням ризиків	Підрозділ з управління ризиками не укомплектований професійними кадрами, виконує консультативну функцію або взагалі відсутній
Правила і процедури ризик-менеджменту прописано у відповідних документах та доведено до відома співробітників	Методикою оцінювання ризиків володіє обмежене коло фахівців або вона взагалі відсутня
Ризик-менеджмент інтегрований у всі бізнес-процеси підприємства	Завдання з управління ризиками не враховують цілей підприємства та часто суперечать їм
Співробітники підрозділу з управління ризиків мають високу професійну підготовку та регулярно підвищують свою кваліфікацію	Профільні фахівці відсутні. Навчання відбувається у процесі роботи

Джерело: складено на основі [9]

такого ризику, ці крайні ситуації не є прийнятними для підприємства, що формує систему ризик-менеджменту та оцінює її ефективність.

Мінімізація ризиків передбачає інвестування у засоби безпеки, навчання персоналу, інноваційні технології та технічні засоби, що попереджають чи перешкоджають виникненню позаштатних ситуацій. Тому при оцінці ефективності цього способу реагування слід відштовхуватися від співвідношення позитивного ефекту (наприклад, збережені (врятовані) активи) та інвестованих коштів на заходи безпеки.

Багатоваріантна ситуація проявляється при перерозподілі ризику, оскільки тут може бути задіяно декілька учасників: проєктанти, підрядні і субпідрядні організації, аутсорсингові компанії, банки, консультанти та страхові організації. Моделі відносин контрагентів при перерозподілі ризиків можуть бути різними і, як правило, прописуються у відповідних контрактах. Так, при реалізації інвестиційного проєкту електрогенерації ризик помилок у проєктуванні передається проєктній організації, ризик будівельно-монтажних робіт – генеральному підряднику, ризик виходу з ладу устаткування – інжиніринговій компанії тощо. Ризики нещасного випадку, пошкодження основних засобів, цивільної відповідальності можуть бути передані страховій компанії за окрему плату.

При оцінюванні ефективності ризик-менеджменту шляхом передачі ризиків страховій компанії Ходирев І.О. оперує поняттями захищеної та латентної вартості. Фактична захищена вартість представляє собою страхові суми за договорами страхування. Латентна вартість – це вартість, що збережена у результаті застосування ризик-менеджменту (РМ). Фактична захищена вартість (ФЗВ) розраховується таким чином [10]:

$$\text{ФЗВ} = (Z_a + S + \text{ПР} + \text{ВРМ}) - (Z_{nc} + Z_c \cdot V + \text{ЗРМ} + \text{СП}), \quad (1)$$

де  $Z_a$  – очікувані втрати від збережених підприємством ризиків, яким запобігли у результаті застосування інструментів РМ;

$S$  – застрахована вартість (сукупна страхова сума за всіма діючими договорами страхування);

$\text{ПР}$  – прибуток, отриманий за рахунок застосування механізмів РМ, що піддається точному виміру (від хеджування, операцій з цінними паперами);

$\text{ВРМ}$  – латентна вартість, створена за рахунок механізмів РМ;

$Z_{nc}$  – непередбачені втрати, що не застраховані за договорами страхування за розглянутий період;

$Z_c$  – збитки за страховими випадками за даний період;

$V$  – сума відшкодованих втрат за рахунок страхових виплат;

$\text{ЗРМ}$  – сума витрат на РМ;

$\text{СП}$  – страхові премії.

Таким чином, перший вираз в дужках відображає захищену і створену вартість, а другий вираз – це вся втрачена вартість.

РМ може створювати латентну вартість, яка полягає в реалізованих можливостях, пов'язаних з прийняттям ризиків, сама реалізація яких виявилася успішною лише завдяки грамотному застосуванню інструментів РМ.

**Засоби контролю.** Метою контролю РМ є належне виконання всіх заходів, спрямованих на його впровадження і адаптацію до постійних змін ризикоутворюючих факторів і ризикових ситуацій на підприємстві. Здійснення постійного контролю зумовлено тим, що реальні результати від впровадженої сис-

теми РМ відрізняються від запланованих, оскільки першочергова розробка методологій з управління ризиками базувалася на прогнозах можливої розв'язки окремих подій, що стосувалися реалізації інвестиційного проєкту. Тому обсяги грошових коштів, спрямованих в резервні фонди, котрі призначені для покриття збитків на рівні підприємства, мають прогнозований характер. Окрім того, ризик-менеджер повинен регулярно переглядати розроблені превентивні заходи, перевіряючи їх відповідність потребам підприємства в поточний момент часу.

Повертаючись до концептуальних основ COSO, варто відзначити, що існує багато різноманітних класифікацій засобів контролю, котрі включають превентивні, пошукові, коригувальні процедури, і процедури, котрі виконуються вручну і автоматизовано з боку керівництва.

**Інформація та комунікація.** Високий рівень культури управління ризиками вимагає високо-ефективної комунікації, яка полягає в навчанні, зборі звітів і залученні різних експертів до діалогу щодо ризиків їх компетентності. Обмін інформацією та поглядами на ризики в рамках інвестиційного проєкту надає змоги розвивати комунікаційні зв'язки між учасниками проєкту. Тим самим визначаються зони особливої уваги, котрі вимагають колективної роботи і розробки загальних стратегій, спрямованих на досягнення цілей проєкту, що дозволяє сформулювати механізми моніторингу РМ. Обмін інформацією та консультування між учасниками інвестиційного проєкту здійснюються на всіх етапах РМ.

У відповідності до Міжнародного стандарту ISO 31000:2009, розвиток комунікації між учасниками проєкту повинен бути націлений на [11]:

- встановлення належного контексту;
- гарантування того, що інтереси зацікавлених сторін усвідомлюються і розглядаються;
- сприяння відповідній ідентифікації ризиків;
- об'єднання спеціалістів різних сфер діяльності (проєктування, будівельно-монтажні роботи, технологічні аспекти енергоблоків тощо) для здійснення аналізу ризиків проєкту;
- розгляд належним чином різних точок зору при визначенні критеріїв ризику при обчисленні ризиків;
- затвердження і підтримку плану обробки ризику;
- удосконалення превентивних заходів управління ризиками;
- підтримку відкритості і прозорості обміну інформацією між учасниками інвестиційного проєкту.

У процесі ризик-менеджменту особлива увага приділяється питанням, пов'язаним з **моніторингом**, який виступає у ролі інструменту постійного оцінювання ефективності, сприяючи удосконаленню РМ і контролю реалізації інвестиційного проєкту.

На думку Чернової Г.В., на етапі моніторингу РМ менеджер повинен виконувати такі задачі [12]:

- оцінювання збитків в результаті реалізації ризиків;
- оцінювання відповідності результатів впровадження РМ початковим цілям;
- виявлення нових джерел і факторів ризику;
- ретельне відстеження і виявлення змін всіх раніше відомих факторів, що впливають на ідентифіковані ризики;
- оцінка можливих випадків виникнення збитків;
- статистичний аналіз збитків;

- корегування карти ризиків, змодельованих сценаріїв ризиків, превентивних заходів з управління ризиками тощо.

Таким чином, оцінювання ефективності РМ інвестиційного проекту підприємства має охоплювати усі наявні компоненти та носити комплексний характер. Кожен компонент, доповнюючи один одного, відображає відповідність програми управління ризиками (ПУР) цілям інвестиційного проекту. Проте загальна ефективність РМ залежить від рівня підготовки, компетентності та кваліфікації ризик-менеджера, котрий несе відповідальність за виконання ПУР в межах реалізації інвестиційного проекту на підприємстві. У процесі управління ризиками від нього вимагається вчасна реакція на ризикоутворюючі фактори (РУФ) та ризикові ситуації (РС) з метою уникнення негативних наслідків.

На рис. 3 представлена динамічна лінійно-програмна модель управління ризиками інвестиційного проекту підприємства електрогенерації, ключовими елементами якої є РУФ, РС, наслідки ризику.

За умовою кожен елемент має певний вплив на хід реалізації інвестиційного проекту, постійно супроводжує проект та перебуває у динаміці. Елементи представленої моделі мають лінійну залежність між собою, тому в її основу покладено обмеження збитків. Сутність лінійного програмування полягає у знаходженні точок найбільшого або найменшого значення деякої функції (формула 2) при певному наборі обмежень, що накладаються на

аргументи і утворюють систему обмежень, яка має, як правило, безліч рішень (формули 3–6) [13].

$$L = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n \rightarrow \min, \quad (2)$$

де  $L$  – збитки в результаті реалізації ризику;

$c_{1,2,\dots,n}$  – коефіцієнт впливу ризику;

$x_{1,2,\dots,n}$  – витрати на управління ризиками,

де

$$c_1 = k_r \cdot [t_0 - t_{11}], \quad (3)$$

$$c_2 = k_r \cdot [t_0 - t_{12}], \quad (4)$$

$$c_3 = k_r \cdot [t_0 - t_{21}], \quad (5)$$

$$c_4 = k_r \cdot [t_0 - t_{22}], \quad (6)$$

де  $k_r$  – коефіцієнт ймовірності реалізації ризику,

$t_0$  – час появи ризикоутворюючого фактору;

$t_{11}$  – час реагування на ризикоутворюючий фактор;

$t_{12}$  – час упущення ризикоутворюючого фактору та появи ризикової ситуації;

$t_{21}$  – час реагування на ризикову ситуацію;

$t_{22}$  – час упущення ризикової ситуації.

Вихідною умовою є питання: чи розроблено план заходів щодо мінімізації наслідків ризиків? Якщо план розроблений, то, відповідно, ризик-менеджер разом з учасниками ПУР, які здійснюють моніторинг РУФ та РС, вчасно відреагують ( $t_{1,1}$ ) і приймуть відповідні заходи, які призведуть до мінімальних збитків ( $L_{min}$ ). Якщо план не розроблений, то буде втрачено час ідентифікації РУФ та РС і реагування на них ( $t_{2,2}$ ), що в кінцевому підсумку призведе до максимальних збитків ( $L_{max}$ ).

Оцінка економічної доцільності реалізації захо-

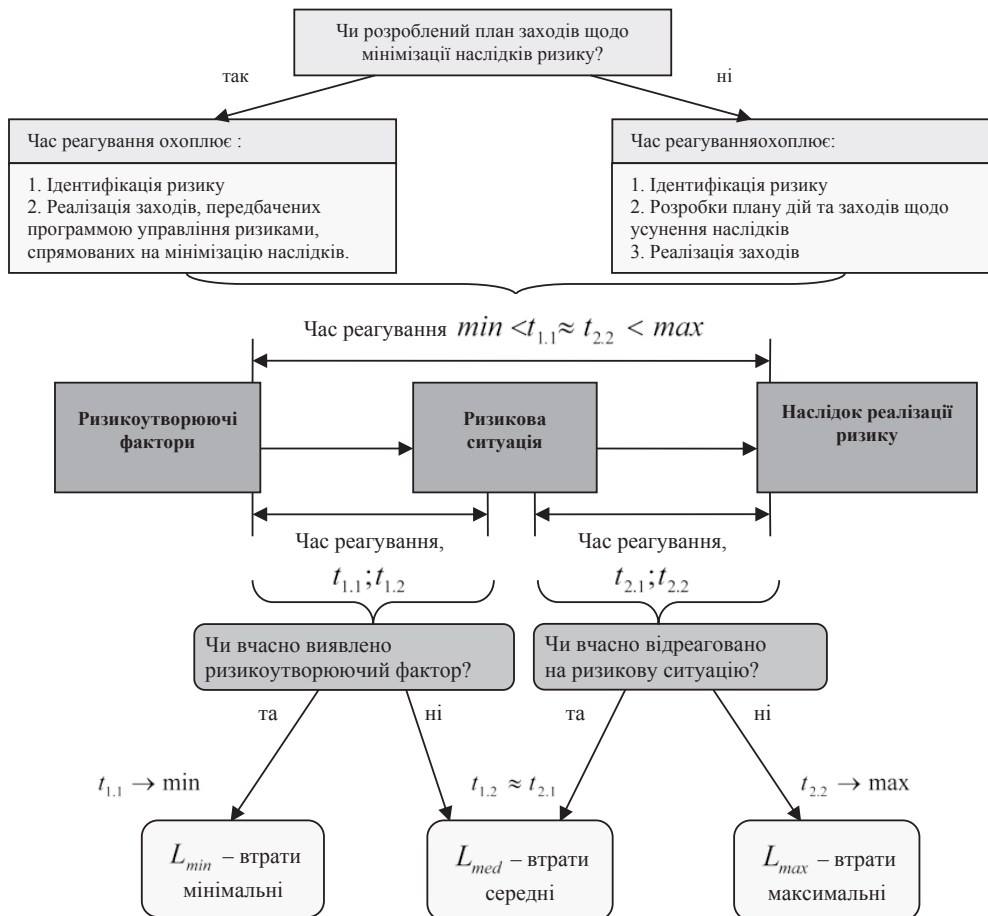


Рис. 3. Динамічна лінійно-програмна модель управління ризиком інвестиційного проекту підприємства електрогенерації

Джерело: розроблено авторами

дів щодо мінімізації наслідків зводиться до розрахунку економії по збиткам ( $SL$ ) шляхом різниці максимальної суми збитків внаслідок реалізації ризику ( $L_{max}$ ) і фінансових затрат на реалізацію превентивних заходів управління ризиком ( $RC$ ):

$$SL = L_{max} - RC. \quad (7)$$

При чому повинна виконуватися наступна умова:

$$RC \leq SL. \quad (8)$$

У такому випадку фінансові затрати на реалізацію превентивних заходів управління ризиком є економічно доцільними, адже вони не перевищують економію по збиткам, яка отримується в результаті впровадження цього превентивного заходу.

**Висновки.** Таким чином, оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційного проекту підприємства електрогенерації не обмежується належним виконанням ключових процедур, але й деталізує поведінку та реакцію ризик-менеджера на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає у формуванні методологічних підходів до оцінювання ефективності ризик-менеджменту у контексті положень Комітету спонсорських організацій Тредвея (COSO) та ISO 31000:2009. При цьому врахована специфіка реалізації інвестиційних проектів підприємств електрогенерації, що уможливило встановлення цілей, відносно яких оцінюється ризик-менеджмент, а саме: продовження терміну експлуатації діючих потужностей і будівництво нових.

Особливе значення при оцінюванні ефективності має аналітично-оціночна функція ризику, завдяки якій можливість проявлення ризиків приймається до уваги при прогнозуванні майбутніх результатів реалізації інвестиційного проекту за допомогою аналізу, порівняння й оцінки альтернатив.

Практичне значення дослідження полягає у розробленні рекомендації щодо здійснення оцінювання ефективності ризик-менеджменту інвестиційного проекту підприємства електрогенерації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход / В.Д. Могилевский. – М. : Экономика, 1999. – 251 с.
2. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности / С.Л. Оптнер ; 2-е изд. – М. : Концепт, 2003. – 206 с.
3. Менеджмент рисков проектов. Общие положения / Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 52806-2007. – М. : Стандартинформ, 2009. – 20 с.
4. EnterpriseRiskManagement — Integrated Framework. —The CommitteeofSponsoringOrganizationsoftheTreadway Commission. – 2004. – 111 p.
5. Оцените культуру управления рисками в вашей организации / Институт аудиторских комитетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.kpmg.ru/aci](http://www.kpmg.ru/aci).
6. Миронов И. Эффективность риск-менеджмента: формула «40 на 60» / И. Миронов // CFO о финансах без посредников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cforussia.ru/stati/index.php?article=3590/>.
7. Омарова З.Н. Сильная культура управления рисками как неотъемлемый элемент системы риск-менеджмента / З.Н. Омарова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–11. – С. 21–24.
8. Охріменко О.О. Результативність стратегічного цілепокладання енергогенеруючих підприємств / О.О. Охріменко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 63–68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html/>.
9. Гринева Т. Эффективная система риск-менеджмента / Т. Гринева // Атлас страхования. – 2007. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-06/2007-06-007.html>.
10. Ходырев И.О. Оценка эффективности риск-менеджмента экономической безопасности на микроуровне / И.О. Ходырев // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 237–240.
11. International standard / Risk management — Risk assessment techniques ISO/IEC 31010:2009 [E-Resource]. – Access : [http://www.previ.be/pdf/31010\\_FDIS.pdf](http://www.previ.be/pdf/31010_FDIS.pdf).
12. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия / Г.В. Чернова. – СПб. : Питер, 2000. – 176 с.
13. Дзюбан І.Ю. Методи дослідження операцій : [навч.-метод. посіб.] / І.Ю. Дзюбан, О.Л. Жиров, М.Г. Охріменко]. – К. : Політехніка, 2005. – 108 с.

УДК 332:338

**Плотницька С.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту й адміністрування  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

## ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДЕПРЕСІЇ

Досліджено формування економічного потенціалу аграрних підприємств. Проаналізовано існуючі підходи до визначення депресивних територій, проведено типізацію сільських депресивних районів України. Визначено напрями підвищення ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств в умовах територіальної депресії.

**Ключові слова:** економічний потенціал, аграрні підприємства, сільські депресивні території, рівень рентабельності.

### **Плотницкая С.И. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДЕПРЕССИИ**

Исследовано формирование экономического потенциала аграрных предприятий. Проанализированы существующие подходы к определению депрессивных территорий, проведена типизация сельских депрессивных районов Украины. Определены направления повышения эффективности использования экономического потенциала аграрных предприятий в условиях территориальной депрессии.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, аграрные предприятия, сельские депрессивные территории, уровень рентабельности.

### **Plotnytska S.I. FORMATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF TERRITORIAL DEPRESSION**

Formation of the economic potential of agricultural enterprises has been investigated. Different approaches to definition of depressed areas have been analyzed; depressed rural areas of Ukraine classification have been developed. The ways of improving the efficiency of the economic potential of agricultural enterprises in the territorial depression have been specified.

**Keywords:** economic potential, farms, rural deprived areas, profitability.

**Постановка проблеми.** Оцінка сучасного соціально-економічного розвитку сільського господарства України характеризується розмаїттям поглядів, ідей, концепцій щодо економічного зростання. Посилена увага до розвитку сільськогосподарського комплексу не випадкова. Адже від стану сільськогосподарського виробництва залежить рівень продовольчої безпеки держави. У сучасних умовах загострення суперечностей розвитку продуктивних сил та виробничих відносин особливої актуальності набуває підвищення ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств. Адже саме економічний потенціал відіграє провідну роль в успішному вирішенні економічних і соціальних завдань підприємства і досягненні мети виробництва – підвищення прибутковості. Особливо гостро постає питання формування економічного потенціалу аграрних підприємств в умовах територіальної депресії. Попри надзвичайну актуальність проблематики депресивності регіонів, її дослідження лише розгортаються. Особливу увагу привертають сільські депресивні території, так як деградація сільських поселень та сільського соціуму відбувається значними темпами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розгляду теоретико-методологічних проблем ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема висвітленню сутності ефективності як соціально-економічної категорії, аналізу факторів забезпечення високих фінансових результатів, обґрунтуванню економічних та організаційних важелів підвищення ефективності господарювання присвячені наукові праці В.Я. Амбросова, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Г.В. Черевка [11] та багатьох інших вітчизняних вчених-економістів. Значний внесок до теоретичного доробку проблем стратегічного управління економічними ресурсами підприємств зробили зарубіжні вчені І. Ансофф,

Ж. Дебре, Е. Денісон, П. Друкер, Дж. К. Гелбрейт, Ф. Котлер, Р. Коуз, Ж. Ламабен, А. Мескон, Г. Мінтцберг, В. Парето, П. Ромер, Г. Стейнер, Й. Шумпетер. Однак варто зазначити, що сучасні умови господарювання вимагають модифікації управління економічним потенціалом сільськогосподарських підприємств з урахуванням регіональних чинників. Саме на регіональному аспекті як вирішальному факторові підвищення ефективності господарської діяльності підприємств фокусують свою увагу зарубіжні вчені. Усе вищевикладене й обумовлює доцільність досліджень проблеми формування економічного потенціалу аграрних підприємств з урахуванням регіональних чинників.

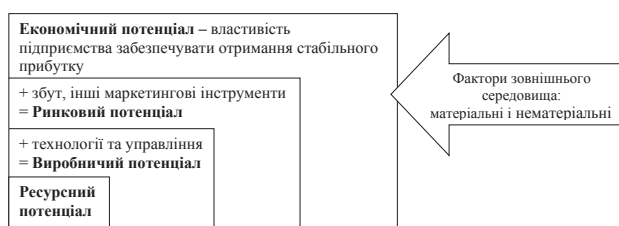
**Постановка завдання.** На основі вищевикладеного завданням цієї наукової розвідки є дослідження формування економічного потенціалу аграрних підприємств та визначення напрямів підвищення ефективності його використання в умовах територіальної депресії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення стійкого розвитку агропромислових підприємств значною мірою залежить від ефективності використання їхнього економічного потенціалу [3; 12]. Важливість управління економічним потенціалом підприємств базових галузей економіки була усвідомлена західними країнами, починаючи з епохи індустріального розвитку. Вона особливо зросла у період енергетичних криз 70-х років минулого сторіччя і посилення конкуренції між суб'єктами відкритої глобальної економіки.

Аналіз досліджень ефективності використання економічного потенціалу підприємства виявив значні відмінності у визначенні як самого економічного потенціалу, так і його елементів. Приєднуємося до думки вчених, які визначають економічний потенціал як сукупність можливостей суспільства щодо

оптимального використання наявних ресурсів у процесі розвитку виробничих відносин з метою задоволення потреб членів суспільства [3]. Підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, тобто за допомогою економічного потенціалу доцільно реагувати на негативний вплив факторів зовнішнього середовища.

Таким чином, ядром формування економічного потенціалу аграрних підприємств виступає ресурсний потенціал, який визначається кількістю, якістю і збалансованістю природних, біологічних, матеріальних і трудових ресурсів. Застосування техніки, технологій, а також здібностей і кваліфікації персоналу на базі ресурсного потенціалу відображає виробничий потенціал. Дослідження маркетингового середовища, побудови оптимальних каналів збуту сільськогосподарської продукції на основі виробничого потенціалу визначає ринковий потенціал підприємства, який і є базисом для формування економічного потенціалу (рис. 1).



**Рис. 1. Модель формування економічного потенціалу аграрного підприємства**

*Удосконалено автором на основі [3]*

Просторове розташування сільськогосподарського виробництва має територіальну прив'язку до конкретних територій. Поняття території багатопланове і передбачає диференціацію за особливостями природного, історичного, соціально-культурного та виробничо-господарського середовища [2]. Ознакою, за якою певну територію можна представити як відносно самостійну одиницю, можна вважати соціально-економічну єдність із усією національно економікою, тобто економічні процеси, які в ній протікають, повинні відображати певні закономірності суспільного відтворення, які формуються під впливом взаємозалежних економічних, соціальних і природних факторів. Даному підходу відповідає таке визначення територіальної одиниці: це частина цілісної соціально-економічної системи, що характеризується спільністю рис, замкненим відтворювальним циклом та певними економічними особливостями [11]. Згідно з метою нашого дослідження розглянемо особливості функціонування депресивних територій.

В Україні досі відсутні єдині підходи до типізації депресивних територій. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» передбачено виділення чотирьох різновидів депресивних територій – регіонів, промислових і сільських районів, міст обласного підпорядкування [9]. Відповідно до змін, які були внесені до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» 2009 р., Кабінетом Міністрів України було прийнято новий «Порядок здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в АР Крим значення для визнання територій депресивними» (№ 235 від 02.03.2010 р.) [8]. Нормами зазначеної постанови визначені критеріальні межі

репресивності, що дало змогу провести делімітацію депресивних територій на відміну від аналогічного «Порядку ... визнання територій депресивними» (Постанова КМ України № 860 від 24.06.2006 р.), використання якого не дозволяло цього зробити. Так, цим документом визначається, що граничні рівні відхилення визначаються з урахуванням досвіду країн – членів ЄС як коефіцієнти, що відображають різницю стандартного відхилення показників від їх середнього і встановлюються у розрізі 0,75 для нижчих та 1,25 для вищих характеристик показників розвитку територій відповідних груп [8, с. 7]. У той же час і нова редакція Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», і новий «Порядок ... визнання територій депресивними» містять багато суперечливих пунктів. Мова йде насамперед про норму, що зазначає, що депресивною може визнаватися лише та територія, яка відповідає усім критеріям депресивності одночасно.

Універсальний підхід, на який спиралися при розробці нового «Порядку ... визнання територій депресивними», передбачає зважування становища району в країні з урахуванням лише двох критеріїв – ВРП на душу населення та рівня безробіття. Але варто зауважити, що ці критеріальні межі використовуються в європейських країнах для регіонів з населенням від 800 тис. до 7 млн осіб, тобто цей критерій можна використовувати в Україні для визначення депресивних регіонів (областей). На більш низьких ієрархічних рівнях у країнах ЄС використовуються інші критерії депресивності [6].

Виділяють два основних методичних підходи, які можна використовувати для визначення депресивності території будь-якого рівня: підхід, застосований на розрахунок індексу людського розвитку, та підхід із використанням динамічного рейтингу показників соціально-економічного розвитку регіонів. В певній мірі для визначення депресивних територій можна використовувати їхній інвестиційний рейтинг. Тобто визначення депресивних територій можна проводити шляхом розрахунку інтегрального показника розвитку сільських районів.

Проведене наукове дослідження на основі використання світового та вітчизняного досвіду розробки критеріїв для визначення депресивності територій, а також формульного підходу, розробленого З. Герасимчук [2], дало можливість визначити депресивні сільські території на рівні районів, де інтегральний показник їхнього соціально-економічного розвитку відхиляється від середньої для країни величини більш як на 10%. Всі виділені сільські депресивні райони були згруповані у такі групи за домінуючими причинами депресивності: 1) сільські райони, основними причинами виникнення депресивної ситуації яких стала демографічна ситуація; 2) сільські райони з високим рівнем безробіття; 3) сільські райони з низьким рівнем як розвитку (як господарсько-фінансового, так і соціального).

Райони першої групи здебільшого локалізуються у Сумській, Чернігівській та частково Полтавській областях. Якщо за демографічними показниками райони першої групи дуже однорідні, то за показниками господарсько-інфраструктурного розвитку – суттєво різняться між собою. Так, до даної групи належать райони, які характеризуються як низькими, так і високими показниками аграрного виробництва. Наприклад, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва аграрних підприємств депресивних районів Чернігівської області у 2013 р. варіювався від 7,6% до 32,2%.

Друга група сільських депресивних районів більш значна за кількістю районів. До даного депресивного типу належать райони Вінницької, Одеської та Херсонської областей, які характеризуються високим рівнем безробіття. Показники аграрного виробництва є досить значними, хоча мають місце суттєві міжрайонні відмінності, які важко піддаються логічному аналізу. Немає суттєвої залежності між показниками сільськогосподарського виробництва та часткою зайнятих в аграрній сфері. Слабо залежними виявилися також такі показники, як частка зайнятих в аграрній сфері, обсяги реалізованої сільськогосподарської продукції та рівень заробітної плати.

До третьої групи належать окремі райони Вінницької, Одеської, Миколаївської та Херсонської областей, а також частково Харківської, Дніпропетровської, Луганської, Київської, Вінницької, Житомирської та Хмельницької областей. Головними причинами депресивності районів даної групи є низькі показники фінансової самозабезпеченості та соціальної сфери. При цьому демографічні індикатори майже відповідають середнім для країни значенням. Для районів третьої групи, як і для районів попередніх груп, характерні суттєві міжрайонні варіації рівня рентабельності аграрного виробництва.

Проведені дослідження показали, що рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва аграрних підприємств на депресивних територіях має значні диспропорції. Окрім того, проведений аналіз за допомогою економіко-статистичних методів, зокрема регресійного аналізу, показав практичну відсутність очікуваних залежностей між обсягами аграрного виробництва і рівнем доходів населення, між рівнем заробітної плати та товарообігом. Це свідчить про те, що у сільських районах відбуваються неоднозначні, суперечливі процеси, які часто неможливо пояснити традиційними економічними механізмами чи існуючою логікою наукової практики. Зазначене є також підтвердженням думки М. Барановського про те, що «... у складних системах, прикладом яких є й сільські території, депресивними можуть бути не всі, а лише окремі підсистеми, а причини цього варто шукати поза межами системно-структурного аналізу у рамках нелінійних структур синергетичного підходу» [2].

За останні роки соціально-політичні й інституціонально-економічні перетворення значно ускладнили навколишнє середовище ділових відносин вітчизняних сільськогосподарських підприємств. У цьому зв'язку забезпечення стійкого економічного розвитку агропромислових підприємств викликає необхідність формування нової концепції ефективного використання економічного потенціалу з орієнтацією не тільки на внутрішні можливості, але й на можливості й погрози зовнішнього навколишнього середовища. Так, О. Бугуцький та К. Якуба визнають, що «... в межах кожної зони господарювання різняться техніко-економічні і природні умови виробництва, рівні ресурсозабезпеченості у них різні» [2, с. 69], що підтверджує той факт, що для досягнення однакового результату двом господарствам необхідні різні ресурси як за обсягом, так і за структурою.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що усі депресивні сільські райони, незалежно від причин виникнення депресії, мають різні зовнішні умови функціонування підприємств, які мають різний вплив на економічний потенціал агропромислових

підприємств, що і обумовлює значне варіювання рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва. Тобто дослідження ефективності використання економічного потенціалу агропромислових підприємств в умовах територіальної депресії зміщуються у площину визначення рівня територіального капіталу депресивного сільського району та його структури.

**Висновки та напрями подальших досліджень.** Так як проведені дослідження довели, що рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва аграрних підприємств на депресивних територіях варіюється у значних межах і практично відсутні залежності між традиційними факторно обумовленими величинами, то висунута гіпотеза про значний вплив зовнішніх факторів на ефективність функціонування агропромислових підприємств. Для підвищення ефективності використання економічного потенціалу агропромислових підприємств в умовах територіальної депресії важливого значення набуває типізація сільських депресивних районів за рівнем розвитку територіального капіталу, оскільки може слугувати основою для розробки механізму та системи заходів щодо сталого розвитку агропромислових підприємств.

Аналізуючи вищевикладене, зазначений напрям наукових досліджень заслуговує на особливу увагу із зазначеної проблематики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський М.О. Наукові засади суспільно-географічного вивчення сільських депресивних територій України : [монографія] / М.О. Барановський. – Ніжин : ПП Лисенко М.М., 2009. – 396 с.
2. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 246 с.
3. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава : Інтер-Графіка, 2012. – 221 с.
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV // ВВР України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
5. Засідання комітетський слухань на тему: нові підходи в розвитку депресивних регіонів України. – Київ, 2010. – 88 с.
6. Коломийчук В.С. Соціально-економічний розвиток адміністративного району: теорія, методологія, практика : [монографія] / В.С. Коломийчук. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2001. – 440 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 25 червня 2009 року № 1562-VI / Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
9. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в АР Крим значення для визнання територій депресивними : Постанова КМ України № 235 від 02.03.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=235-2010>.
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
11. Якуба К.І. До методології рейтингової оцінки формування трудового потенціалу сільських територій / К.І. Якуба // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 1. – С. 60-65.
12. Економічний потенціал регіона: аналіз, оцінка, діагностика : моногр. / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.І. Кубах, Е.В. Давыкина. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.



УДК 65.012:658.14:330.322

**Полозова Т.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
та управління економічною безпекою**Харківського національного університету радіоелектроніки*

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано комбінований метод оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, який передбачає сполучення експертного і статистичного методів. Запропонована структурно-логічна схема оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, яка містить три основних блоки: інформаційно-експертний; розрахунково-аналітичний; графічний. Розроблена модель може використовуватися для порівняння можливостей розвитку підприємства у динаміці.

**Ключові слова:** модель, оцінка, можливість, інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства, можливість розвитку, можливість занепаду.

### **Полозова Т.В. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Предложен комбинированный метод оценки возможности инновационно-инвестиционного развития предприятия, который предусматривает сочетание экспертного и статистического методов. Предложена структурно-логическая схема оценки возможности инновационно-инвестиционного развития предприятия, которая содержит три основных блока: информационно-экспертный; расчетно-аналитический; графический. Разработанная модель может использоваться для сравнения возможностей развития предприятия в динамике.

**Ключевые слова:** модель, оценка, возможность, инновационно-инвестиционное развитие предприятия, возможность развития, возможность упадка.

### **Polozova T.V. THE MODEL OF THE ESTIMATION POTENTIAL INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

A method combining the evaluation of innovative and investment development of the enterprise is offered. Method provides for the combination of expert and statistical methods. A structural-logical scheme of estimation of innovative and investment development of the enterprise, which contains three main sections: information and expertise; analytical, graphical, is proposed. The model can be used to compare the capabilities of enterprise development in dynamics.

**Keywords:** model, estimation, potential, innovative and investment development of the enterprise, possibility of development, possibility of decline.

**Постановка проблеми.** Активізація інвестиційних процесів з метою інноваційного розвитку прискорює якісні зрушення у науково-технічній базі промислових підприємств та покращує кінцеві економічні результати їхньої виробничо-господарської діяльності. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні доводиться здійснювати в умовах наростаючої невизначеності ситуації й мінливості економічного середовища. Це означає, що виникає неясність і невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а отже, зростає ризик непередбачених відхилень у стратегічному фарватері інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Це обумовлює необхідність розробки та використання відповідного методичного інструментарію для оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств за умов мінливості зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням інноваційного розвитку та оцінці його рівня присвятили свої роботи С.М. Ілляшенко [1, 2], О.Я. Галушак, Н.Ю. Жаровська [3], Л.Я. Малюта [4], О.В. Ставицький [5] та інші. Оцінювання рівня та управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства висвітлено у роботах В.Г. Семенової, М.В. Обертайло [6; 7], В.В. Прохорової [8; 9], О.В. Коваленко [10], В.Л. Конащук [11], Г.М. Шамота [12], Е. Г. Мороз [13] та інших. Питання можливості розвитку та можливості занепаду в контексті інноваційної діяльності розглядалися у роботі С.Л. Благодетелевої-Вовк [14; 15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наукового пошуку свід-

чать про відсутність єдиного підходу та недостатню розробленість питань з оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, що обумовлює необхідність і поширює коло подальших наукових досліджень по даній проблематиці.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка моделі оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі результатів досліджень, представлених у роботах [1; 2], можна зазначити, що вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на можливість інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства має ймовірнісний характер. Отже, для урахування такого впливу можуть бути застосовані експертні методи, що дозволяють приймати рішення за умов неповної, неточної та суперечливої інформації.

Експертний метод полягає у можливості використання досвіду експертів у процесі оцінки й урахуванні впливу різноманітних якісних факторів. Застосування даного методу в чистому виді надає занадто суб'єктивну оцінку явища або процесу, а тому потребує коректної математичної обробки результатів опитування експертів з подальшим використанням імовірнісних характеристик, таких як дисперсія, середньоквадратичне відхилення. Ці показники характеризують міру відхилень дійсних результатів від очікуваних.

Проведений аналіз методів кількісної оцінки рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства виявив переваги і недоліки використовуваних на практиці методів, що обумовило необхідність

у розробці нового підходу щодо оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

У зв'язку з цим у роботі пропонується комбінований метод, згідно з яким процес оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства передбачає сполучення експертного і статистичного методів, оскільки враховує і думки кваліфікованих фахівців, і використання математичного апарата, який мінімізує суб'єктивний характер експертної процедури.

Структурно-логічна схема оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства наведена на рисунку 1.

Визначення цільового параметра інноваційно-інвестиційного розвитку передбачає вибір показника, який буде використаний як такий, що відбиває внутрішній стан підприємства, його зв'язок із зовнішнім середовищем, а також рівень розвитку його інноваційно-інвестиційної спроможності.

Забезпечення зростання ринкової вартості підприємства є основною метою власника і важливим аспектом стратегічного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності – чим вищий рівень розвитку інноваційно-інвестиційної спроможності, тим більша ринкова вартість підприємства і навпаки. Максимізація ринкової вартості може бути основним елементом стратегічного управління підприємством, що базується на розробці довготермінових продуктових, інноваційних, маркетингових та фінансових стратегій, спрямованих забезпечення довготермінового росту ефективності його діяльності [16, с. 120].

Таким чином, як цільовий параметр інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства запропоновано використати показник ринкової вартості підприємства.

Підтримуючи думку авторів у роботі [16], у цій статті запропоновано ринкову вартість підприємства (РВП) обчислювати як відношення прибутку до сплати процентів і податків за рік до середньорічної процентної ставки за депозитами [16, с. 121]:

$$РВП = \frac{ЕВІТ}{d\%} \cdot 100, \quad (1)$$

де ЕВІТ – сума прибутку до сплати процентів і податків за рік (аббревіатура назви показника англійською – Earnings Before Interest and Taxes);

d% – середньорічна процентна ставка за депозитами.

Підготовка початкової інформації для експертної процедури передбачає формування переліку індикаторів-стимуляторів (індикаторів-дестимуляторів), що впливають на можливість інноваційно-інвестиційного розвитку (занепаду) підприємства. Індикатори-стимулятори є по суті тими факторами, детермінантами, які посилюють або стимулюють можливість використання інноваційно-інвестиційного потенціалу, акти-

візують та підвищують інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства. Індикатори-дестимулятори, навпаки, є факторами, детермінантами, що послаблюють або дестимулюють можливість використання інноваційно-інвестиційного потенціалу, знижують активність та інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства.

Перелік основних факторів, які впливають на формування можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку або занепаду підприємства [15]:

- індикатори-стимулятори (впровадження у виробництво нових конкурентоздатних видів продукції; впровадження нових технологій; впровадження нової техніки; освоєння нових ринків збуту; освоєння нових ринків сировини; вдосконалення організації виробництва; вдосконалення системи управління; посилення мотивації до праці; скорочення витрат; збільшення суми прибутку);

- індикатори-дестимулятори (виробництво неконкурентоздатної продукції; використання застарілих технологій; використання застарілої техніки;

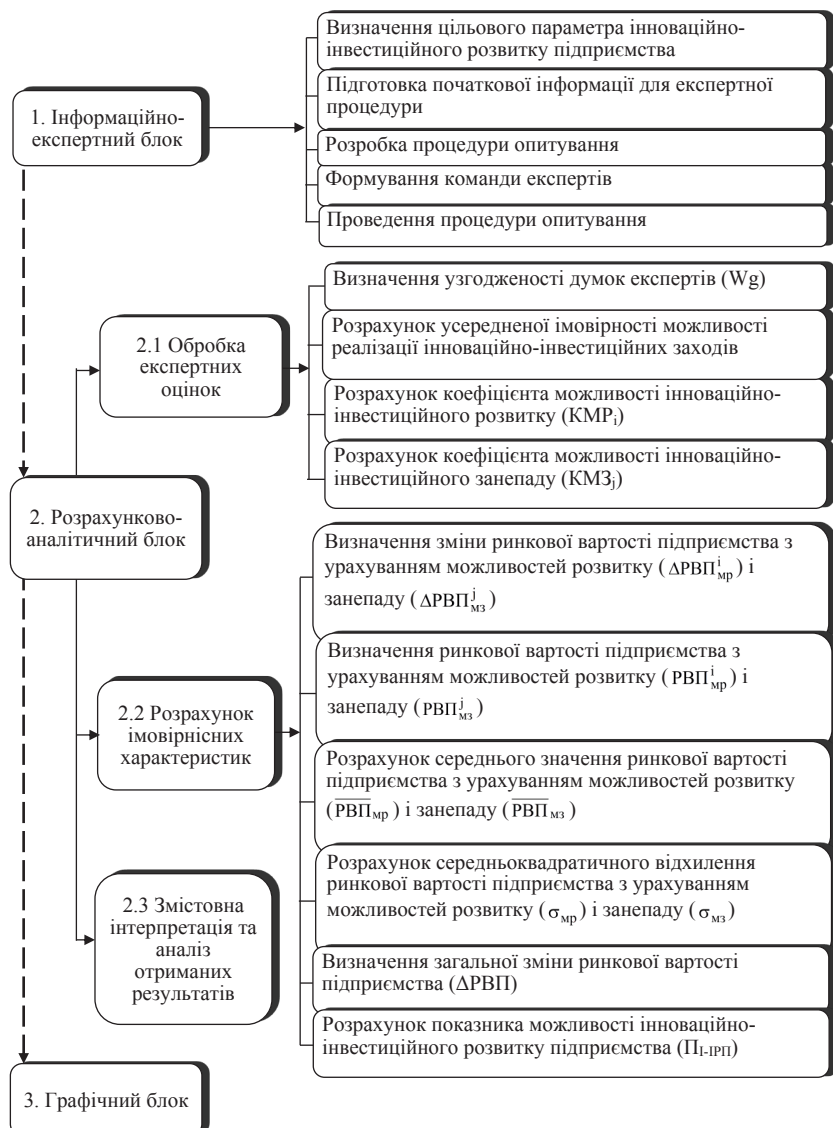


Рис. 1. Структурно-логічна триблокова схема оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором

втрата існуючих ринків збуту; втрата існуючих ринків сировини; недоліки в організації виробництва; недоліки в системі управління; послаблення мотивації до праці; зростання витрат; скорочення суми прибутку).

Розробка процедури опитування передбачає визначення основних завдань, які ставляться перед експертами, а саме:

- оцінка рівня компетентності експертів шляхом самооцінки;
- складання переліку найбільш впливових індикаторів-стимуляторів та індикаторів-дестимуляторів на можливість інноваційно-інвестиційного розвитку та можливість інноваційно-інвестиційного занепаду;
- визначення експертами ймовірності реалізації певних заходів, що впливають на формування можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку та інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства;
- оцінка експертами значущості певних заходів, що впливають на формування можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку та інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства.

При формуванні команди експертів чисельність і склад групи мають бути такими, щоб отримати достовірне рішення з урахуванням виділених ресурсів. У групу експертів не варто включати зацікавлених осіб, необхідно прагнути до незалежної експертизи. Звичайно, вибираючи кандидатів в експерти, виходять із компетентності того або іншого фахівця в області його безпосередньої діяльності та досліджуваного питання.

Показник компетентності експертів практично неможливо визначити за об'єктивними статистичними даними, найчастіше він виявляється шляхом самооцінки експертів. При цьому індивідуальна самооцінка складається виходячи з інформованості з даної проблеми та коефіцієнта аргументації. Коефіцієнт компетентності експерта ( $\kappa_p$ ) визначається як середньоарифметичне коефіцієнтів інформованості ( $\kappa_i$ ) та аргументації ( $\kappa_a$ ) [17].

Проведення процедури опитування передбачає:

- визначення експертами ймовірності реалізації певних заходів, що впливають на формування можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку ( $p_p^i$ ) та інноваційно-інвестиційного занепаду ( $p_s^j$ ) підприємства;
- оцінку експертами значущості певних заходів, що впливають на формування можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку ( $z_p^i$ ) та інноваційно-інвестиційного занепаду ( $z_s^j$ ) підприємства. Визна-

чається шляхом їхнього впорядкування в певній послідовності за порядковою шкалою виміру. При цьому мінімальне значення привласнюється менш значущому індикатору, а максимальне значення – індикатору, що найбільш впливає на можливості інноваційно-інвестиційного розвитку та занепаду підприємства.

Результати процедури опитування експертів зручно представити у табличній формі (табл. 1).

Розрахунково-аналітичний блок запропонованої схеми оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства містить три підблоки: обробка експертних оцінок; розрахунок імовірнісних характеристик; змістовна інтерпретація та аналіз отриманих результатів.

Визначення узгодженості думок експертів дозволяє оцінити ступінь згоди експертів по оцінці факторів, що впливають на можливість інноваційно-інвестиційного розвитку, і дозволяють більш обґрунтовано приймати інноваційно-інвестиційні рішення. Для цього розраховується дисперсійний коефіцієнт конкордації ( $W_g$ ), як відношення дисперсії ( $D$ ) до її максимального значення ( $D_{\max}$ ) [17, с. 74; 18, с. 41]:

$$W_g = \frac{D}{D_{\max}} \quad (2)$$

Оскільки опитування експертів пов'язане з оцінюванням реалізації інноваційно-інвестиційних заходів, що формують можливості як розвитку, так і занепаду, то дисперсійний коефіцієнт конкордації ( $W_g$ ) доцільно розрахувати для обох варіантів оцінок.

Так, узгодженість думок експертів щодо значущості індикаторів-стимуляторів (індикаторів-дестимуляторів) визначатиметься через дисперсійний коефіцієнт конкордації  $W_g^i$  ( $W_g^j$ ), який розраховується за формулою:

$$W_g^i = \frac{12 \sum (z_i - \bar{z})^2}{t^2(n^3 - n)}; \quad W_g^j = \frac{12 \sum (z_j - \bar{z})^2}{t^2(m^3 - m)} \quad (3)$$

де  $z_i$  ( $z_j$ ) – групова оцінка значущості за кожним індикатором-стимулятором ( $i=1, n$ ) (індикатором-дестимулятором ( $j=1, m$ ));

$\bar{z}$  – середнє арифметичне значення групових оцінок значущості індикаторів-стимуляторів (індикаторів-дестимуляторів);

$t$  – число експертів;

$n$  – кількість індикаторів-стимуляторів;

$m$  – кількість індикаторів-дестимуляторів.

Максимальне значення дисперсії може бути отримане, якщо всі експерти нададуть однакову оцінку

Таблиця 1

Результати процедури опитування експертів

Індикатор	Оцінка ймовірності реалізації інноваційно-інвестиційних заходів (р)				Оцінка значущості інноваційно-інвестиційних заходів (z)			
	Експерт				Експерт			
Індикатор-стимулятор (i)	$E_1$	$E_2$	...	$E_t$	$E_1$	$E_2$	...	$E_t$
1	$p_{11}$	$p_{12}$	...	$p_{1t}$	$z_{11}$	$z_{12}$	...	$z_{1t}$
2	$p_{21}$	$p_{22}$	...	$p_{2t}$	$z_{21}$	$z_{22}$	...	$z_{2t}$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
n	$p_{n1}$	$p_{n2}$	...	$p_{nt}$	$z_{n1}$	$z_{n2}$	...	$z_{nt}$
Індикатор-дестимулятор (j)	Експерт				Експерт			
	$E_1$	$E_2$	...	$E_t$	$E_1$	$E_2$	...	$E_t$
1	$p_{11}$	$p_{12}$	...	$p_{1t}$	$z_{11}$	$z_{12}$	...	$z_{1t}$
2	$p_{21}$	$p_{22}$	...	$p_{2t}$	$z_{21}$	$z_{22}$	...	$z_{2t}$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
m	$p_{m1}$	$p_{m2}$	...	$p_{mt}$	$z_{m1}$	$z_{m2}$	...	$z_{mt}$

Джерело: розроблено автором

кожному індикатору-стимулятору (індикатору-дестимулятору), що формують можливості інноваційно-інвестиційного розвитку (занепаду) підприємства. Якщо узгодженості зовсім немає, то відсутній зв'язок між оцінками й коефіцієнт  $W_g \rightarrow 0$ . Для отримання об'єктивних даних задається значення  $W_g \geq 0,5$ , якщо  $W_g \leq 0,5$ , то варто провести опитування ще раз.

Необхідність розрахунку усередненої ймовірності можливості реалізації інноваційно-інвестиційних заходів обумовлено тим, що кожен із експертів виставляє свою оцінку ймовірності в процентах та їх думки незалежні один від одного. У зв'язку з цим вважається за необхідне введення усередненої оцінки ймовірності реалізації інноваційно-інвестиційних заходів таким чином, щоб  $p' = 1$ .

Усереднену оцінку ймовірності реалізації інноваційно-інвестиційних заходів, що впливають на можливість розвитку ( $p'_p$ ), пропонується розраховувати за формулою:

$$p'_p = \frac{\sum_{E=1}^t p_{it}}{\sum_{l=1}^s \sum_{E=1}^t p_{lt}}, \quad (i = \overline{1, n}), \quad (4)$$

де  $p_{it}$  – ймовірність реалізації інноваційно-інвестиційного заходу, що впливає на можливість розвитку, виставлена  $t$ -м експертом по  $i$ -му індикатору-стимулятору (тут сума всіх  $p'_p$  дорівнює 1).

Усереднену оцінку ймовірності реалізації інноваційно-інвестиційних заходів, що впливають на можливість занепаду ( $p'_s$ ), пропонується розраховувати за формулою:

$$p'_s = \frac{\sum_{E=1}^t p_{jt}}{\sum_{l=1}^s \sum_{E=1}^t p_{lt}}, \quad (j = \overline{1, m}), \quad (5)$$

де  $p_{jt}$  – ймовірність реалізації інноваційно-інвестиційного заходу, що впливає на можливість занепаду, виставлена  $t$ -м експертом по  $j$ -му індикатору-дестимулятору (тут сума всіх  $p'_s$  дорівнює 1).

Наступним етапом при обробці експертних оцінок є розрахунок коефіцієнта можливості інноваційно-інвестиційного розвитку ( $KMP^i$ ) у разі впливу  $i$ -го індикатора-стимулятора, який обчислюється за формулою:

$$KMP^i = \frac{\sum_{E=1}^t p'_p \cdot z_{it} \cdot k_E}{\sum_{l=1}^s \sum_{E=1}^t p'_p \cdot z_{it} \cdot k_E}, \quad (i = \overline{1, n}), \quad (6)$$

де  $z_{it}$  – оцінка значущості інноваційно-інвестиційного заходу, що впливає на можливість розвитку, виставлена  $t$ -м експертом по  $i$ -му індикатору-стимулятору;

$k_E$  – попередньо оцінена компетентність експертів ( $E = \overline{1, t}$ ).

Розрахунок коефіцієнта можливості інноваційно-інвестиційного занепаду ( $KMZ^j$ ) у разі впливу  $j$ -го індикатора-дестимулятора здійснюється за формулою:

$$KMZ^j = \frac{\sum_{E=1}^t p'_s \cdot z_{jt} \cdot k_E}{\sum_{l=1}^s \sum_{E=1}^t p'_s \cdot z_{jt} \cdot k_E}, \quad (j = \overline{1, n}), \quad (7)$$

де  $z_{jt}$  – оцінка значущості інноваційно-інвестиційного заходу, що впливає на можливість занепаду, виставлена  $t$ -м експертом по  $j$ -му індикатору-дестимулятору.

Запропоновані коефіцієнти можливості розвитку і можливості занепаду покликані скорегувати розрахункову величину ринкової вартості підприємства ( $PBP_p$ ) у разі впливу  $i$ -го індикатора-стимулятора ( $j$ -го індикатора-дестимулятора).

Результати обробки експертних оцінок можна представити у табличній формі (табл. 2).

Другий підблок розрахунково-аналітичного блоку передбачає розрахунок ймовірнісних характеристик.

Визначення зміни ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку під впливом  $i$ -го індикатора-стимулятора ( $\Delta PBP_{mp}^i$ ) здійснюється за формулою:

$$\Delta PBP_{mp}^i = PBP_p \cdot KMP^i, \quad (8)$$

де  $PBP_p$  – розрахункове значення ринкової вартості підприємства.

Визначення зміни ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості занепаду під впливом  $j$ -го індикатора-дестимулятора ( $\Delta PBP_{ms}^j$ ) здійснюється за формулою:

$$\Delta PBP_{ms}^j = PBP_p \cdot KMZ^j. \quad (9)$$

Визначення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку під впливом  $i$ -го індикатора-стимулятора ( $PBP_{mp}^i$ ) здійснюється за формулою:

$$PBP_{mp}^i = PBP_p + \Delta PBP_{mp}^i = PBP_p \cdot (1 + KMP^i). \quad (10)$$

Визначення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості занепаду під впливом  $j$ -го індикатора-дестимулятора ( $PBP_{ms}^j$ ) здійснюється за формулою:

$$PBP_{ms}^j = PBP_p + \Delta PBP_{ms}^j = PBP_p \cdot (1 + KMZ^j). \quad (11)$$

Таблиця 2

## Результати обробки експертних оцінок

Індикатор	Показник (умовне позначення)		
	Індикатор-стимулятор (i)	Дисперсійний коефіцієнт конкордації ( $W_g^i$ )	Усереднена оцінка ймовірності реалізації заходів, що впливають на можливість розвитку ( $p'_p$ )
1	$W_g^1$	$p'_p$	$KMP^1$
2	$W_g^2$	$p'_p$	$KMP^2$
...	...	...	...
n	$W_g^n$	$p'_p$	$KMP^n$
Індикатор-дестимулятор (j)	Дисперсійний коефіцієнт конкордації ( $W_g^j$ )	Усереднена оцінка ймовірності реалізації заходів, що впливають на можливість занепаду ( $p'_s$ )	Коефіцієнт можливості занепаду ( $KMP^j$ )
	$W_g^1$	$p'_s$	$KMP^1$
	$W_g^2$	$p'_s$	$KMP^2$
	...	...	...
	$W_g^m$	$p'_s$	$KMP^m$

Джерело: розроблено автором

Розрахунок середнього значення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку (РВП<sub>мр</sub>) здійснюється за формулою:

$$\overline{РВП}_{мр} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n РВП_{мр}^i \quad (12)$$

Розрахунок середнього значення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості занепаду (РВП<sub>мз</sub>) здійснюється за формулою:

$$\overline{РВП}_{мз} = \frac{1}{m} \cdot \sum_{j=1}^m РВП_{мз}^j \quad (13)$$

Щоб урахувати коливання ринкової вартості підприємства у разі впливу реалізації певних інноваційно-інвестиційних заходів, необхідно розрахувати середньоквадратичне відхилення.

Середньоквадратичне відхилення ринкової вартості підприємства під впливом індикаторів-стимуляторів (σ<sub>мр</sub>) розраховується за формулою:

$$\sigma_{мр} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (РВП_{мр}^i - \overline{РВП}_{мр})^2 \cdot p_i^i} \quad (14)$$

Середньоквадратичне відхилення ринкової вартості підприємства під впливом індикаторів-дестимуляторів (σ<sub>мз</sub>) розраховується за формулою:

$$\sigma_{мз} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (РВП_{мз}^j - \overline{РВП}_{мз})^2 \cdot p_j^j} \quad (15)$$

На основі проведених розрахунків можна обчислити загальне змінення ринкової вартості підприємства одночасно під впливом стимулюючих і дестимулюючих факторів за формулою:

$$\Delta РВП = \left( \sum_{i=1}^n РВП_{мр}^i - n \cdot РВП_p \right) + \left( \sum_{j=1}^m РВП_{мз}^j - m \cdot РВП_p \right) = \sum_{i=1}^n \Delta РВП_{мр}^i + \sum_{j=1}^m \Delta РВП_{мз}^j \quad (16)$$

Розрахунок показника можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (Π<sub>І-ІРП</sub>) запропоновано визначити за формулою:

$$\Pi_{І-ІРП} = \frac{\sum_{i=1}^n РВП_{мр}^i - n \cdot РВП_p}{\left| \sum_{j=1}^m РВП_{мз}^j - m \cdot РВП_p \right|} \quad (17)$$

Запропонований показник (Π<sub>І-ІРП</sub>) може використовуватися для порівняння можливостей розвитку підприємства у динаміці, що дозволяє визначити тренд і спрогнозувати інноваційно-інвестиційні можливості розвитку, застосовуючи отримані результати при стратегічному плануванні діяльності підприємства.

Результати обчислень за другим підблоком розрахунково-аналітичного блоку пропонується представити у табличній формі (табл. 3).

Кожен із запропонованих показників у розрахунково-аналітичному блоці може розраховуватися як для досліджуваного підприємства, так і для підприємств, які входять до аналітично-дослідницької панелі.

Третій підблок «Змістовна інтерпретація та аналіз отриманих результатів» розрахунково-аналітичного блоку передбачає дискрипторний опис отриманих результатів, який наведений у таблиці 4.

Вплив стимулюючих і дестимулюючих факторів характеризується зміною величини ринкової вартості підприємства, що необхідно проаналізувати у динаміці. З метою позиціонування можливостей розвитку досліджуваного підприємства у конкурентному просторі необхідно проаналізувати зазначені показники з показниками підприємств-конкурентів.

Аналітичні висновки за наведеними даними дозволять отримати інформацію про підприємства, чий можливості інноваційно-інвестиційного розвитку

Таблиця 3

Результати розрахунку імовірнісних характеристик

Індикатор	Показник (умовне позначення)							
	РВП <sub>р</sub>	КМР <sup>i</sup>	ΔРВП <sup>i</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>i</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sub>мр</sub>	δ <sub>мр</sub>	ΔРВП	Π <sub>І-ІРП</sub>
Індикатор-стимулятор (i)								
1		КМР <sup>1</sup>	ΔРВП <sup>1</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>1</sup> <sub>мр</sub>				
2		КМР <sup>2</sup>	ΔРВП <sup>2</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>2</sup> <sub>мр</sub>				
...		...	...	...				
n		КМР <sup>n</sup>	ΔРВП <sup>n</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>n</sup> <sub>мр</sub>				
Разом		Σ=1,0	Σ	Σ				
Індикатор-дестимулятор (j)	РВП <sub>р</sub>	КМЗ <sup>j</sup>	ΔРВП <sup>j</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>j</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sub>мз</sub>	δ <sub>мз</sub>		
1		КМЗ <sup>1</sup>	ΔРВП <sup>1</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>1</sup> <sub>мр</sub>				
2		КМЗ <sup>2</sup>	ΔРВП <sup>2</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>2</sup> <sub>мр</sub>				
...		...	...	...				
m		КМЗ <sup>m</sup>	ΔРВП <sup>m</sup> <sub>мр</sub>	РВП <sup>m</sup> <sub>мр</sub>				
Разом		Σ=1,0	Σ	Σ				

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Змістовна інтерпретація значення показника

Значення показника Π <sub>І-ІРП</sub>	Співвідношення стимулюючих і дестимулюючих факторів	Характеристика стану розвитку підприємства (дескриптор)
Π <sub>І-ІРП</sub> > 1	Вплив стимулюючих факторів більше за вплив дестимулюючих факторів	Такий стан характеризується стійким розвитком, що супроводжується підвищенням ефективності діяльності підприємства з урахуванням інноваційно-інвестиційної складової та підвищенням ринкової вартості підприємства
Π <sub>І-ІРП</sub> = 1	Вплив стимулюючих і дестимулюючих факторів збалансований	Такий стан вимушує підприємство залишатися на досягнутому рівні інноваційно-інвестиційного розвитку
Π <sub>І-ІРП</sub> < 1	Вплив стимулюючих факторів менше за вплив дестимулюючих факторів	Такий стан характеризується занепадом, що супроводжується зниженням ефективності діяльності підприємства з урахуванням інноваційно-інвестиційної складової та зниженням ринкової вартості підприємства

Джерело: розроблено автором

краще (або гірше) за інших. Така інформація важлива як для підприємства з метою позиціонування себе у конкурентному інноваційно-інвестиційному просторі, так і для потенційних інвесторів для критеріального ранжування об'єктів інвестування з метою вибору оптимального варіанту вкладання коштів.

Деталізуючи отримані результати також необхідно проаналізувати обраний основний параметр інноваційно-інвестиційного розвитку – ринкову вартість підприємства, причому як з урахуванням можливостей розвитку, так і занепаду.

Логічно припустити, що стану інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства відповідає зростання показника розрахункової ринкової вартості підприємства (РВП<sub>р</sub>) та зростання у динаміці співвідношення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку до ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості занепаду:

$$РВП_p^{(t-1)} < РВП_p^{(t)} < РВП_p^{(t+1)}, \frac{РВП_{mp}^{(t-1)}}{РВП_{m3}^{(t-1)}} < \frac{РВП_{mp}^{(t)}}{РВП_{m3}^{(t)}} < \frac{РВП_{mp}^{(t+1)}}{РВП_{m3}^{(t+1)}}. \quad (18)$$

Фіксована динаміка зазначених співвідношень характеризуватиме застій процесів впровадження інноваційно-інвестиційних заходів, які впливають на ринкову вартість підприємства.

Регресивна тенденція співвідношень зазначених показників свідчить про можливість занепаду і характеризується гальмуванням інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві, що супроводжується зниженням показника розрахункової ринкової вартості підприємства (РВП<sub>р</sub>) та зменшенням у динаміці співвідношення ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку до ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості занепаду.

Зазначені співвідношення дозволяють визначити динаміку ринкової вартості підприємства як цільового параметру інноваційно-інвестиційного розвитку та зробити висновки про можливість розвитку або занепаду підприємства в інноваційно-інвестиційному просторі та часі.

Третій блок запропонованої схеми оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства передбачає графічну інтерпретацію отриманих результатів. Значення показника оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства ( $\Pi_{i,ip}$ ) з метою спрощення візуального сприйняття може бути інтерпретоване графічно за ряд років. Отримані значення показників ринкової вартості підприємства з урахуванням можливості розвитку, з урахуванням можливості занепаду та розрахункового (базового) значення цього показника (за статистичними даними підприємства в аналізованому періоді) також можна використати для графічної просторової інтерпретації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у цій роботі запропоновано комбінований метод оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, який передбачає сполучення експертного і статистичного методів. Запропонована структурно-логічна схема оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, яка містить три основних блоки: інформаційно-експертний; розрахунково-аналітичний; графічний. Як цільовий параметр інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства запропоновано використати показник ринкової вартості підприємства, який обчислюється як відношення прибутку до сплати процентів і податків за рік до середньорічної процентної ставки за депозитами.

Основними детермінантами інноваційно-інвестиційного розвитку або занепаду визначено певні індикатори-стимулятори та індикатори-дестимулятори, які впливають на прогресивну або регресивну динаміку інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві.

Запропоновано методичний підхід до визначення показника можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (ПІ-ІРП), який може використовуватися для порівняння можливостей розвитку підприємства у динаміці, що дозволяє визначити тренд і спрогнозувати інноваційно-інвестиційні можливості розвитку, застосовуючи отримані результати при стратегічному плануванні діяльності підприємства. Наведено дискрипторний опис отриманих значень показника можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Запропонована модель оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку дозволить, з одного боку, оцінити потенційні можливості реалізації стратегічних напрямів діяльності підприємства в інноваційно-інвестиційному просторі, а з іншого – забезпечить отримання інформаційної бази щодо оптимального вибору привабливих підприємств з погляду потенційного інвестора.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку методичного інструментарію з оцінки ймовірності досягнення ринкової вартості підприємства у заданому інтервалі відхилень під впливом стимулюючих або дестимулюючих факторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
- Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «друкарський дім «папірус», 2011. – 644 с.
- Галушак О.Я. Дослідження інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням основних ризик-факторів / О.Я. Галушак, Н.Ю. Жаровська // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2(7). – С. 67-73.
- Малюта Л.Я. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л.Я. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1(4). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
- Ставицький О.В. Аналіз здатності підприємства до інноваційного розвитку / О.В. Ставицький // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 22–24 червня 2012 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 129-130.
- Семенова В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток як основа конкурентоспроможності промислових підприємств [Електронний ресурс] / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1903/1>.
- Семенова В.Г. Методики аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло // Економічний аналіз. Зб. наук. праць / Терн. націон. екон. ун-т ; Редкол.: проф. Шкарабан С.І. та ін. – Тернопіль – 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 382-387.
- Проخورова В.В. Методика оцінки рівня стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств / В.В. Проخورова, О.О. Мушников // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 2(26). – С. 42-48.
- Проخورова В.В. Вплив ризиків на формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств залізничного транспорту / В.В. Проخورова, Т.І. Дем'яненко // Економіка и управление. – 2013. – № 1. – С. 42-48.

10. Коваленко О.В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Коваленко, Я.Г. Борисова. – Режим доступу : [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_012.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf).
11. Конащук В.Л. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств транспортного машинобудування [Електронний ресурс] / В.Л. Конащук, В.Ю. Ковальова. – Режим доступу : [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_012.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf).
12. Шамота Г.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств України в кризових умовах / Г.М. Шамота // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Вип. 5/2. – С. 140-145.
13. Мороз Е.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств сфери водного господарства України / Е.Г. Мороз // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – № 3(59). – С. 172-179.
14. Благодетелева-Вовк С.Л. Можливості розвитку та можливості занепаду в контексті інноваційної діяльності суспільства [Електронний ресурс] / С.Л. Благодетелева-Вовк. – Режим доступу : <http://www.blagodeteleva-vovk.com/economics/growth/growth.htm>.
15. Благодетелева-Вовк С.Л. Методики розрахунку можливостей розвитку і можливостей занепаду в грошовому еквіваленті та визначення стану ефективності діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс] / С.Л. Благодетелева-Вовк. – Режим доступу : <http://www.blagodeteleva-vovk.com/economics/mehanobr/2.htm>.
16. Лисенко Н.О. Економіко-організаційний механізм формування економічної безпеки агропромислових підприємств : монографія / Н.О. Лисенко, Н.В. Білошкурська. – Умань : ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2014. – 257 с.
17. Іванілов О.С. Економічні ризики у діяльності підприємств: сутність, методи оцінки, шляхи зниження / О.С. Іванілов / Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy: Collective monograph – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015. – P. 65-83.
18. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку : монографія / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна, Н.М. Шульга, Т.В. Мултанівська, Т.С. Воїнова ; за заг. ред. проф. Дікань Л.В. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 96 с.

УДК 37:159.922.8

**Полубєдова А.О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри соціології та психології управління  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ДІАГНОСТИКА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ

Стаття присвячена проблемам формування професійної ідентичності студентів-економістів. Проведена діагностика та визначено рівні професійної ідентичності студентів залежно від року навчання. Визначено особливості мотивації у професійній діяльності у студентів для оптимізації їхньої професійної ідентичності у ході навчання у ВНЗ.

**Ключові слова:** професійна ідентичність, мотивація, статус професійної ідентичності, професійна діяльність, рівні професійної ідентичності.

### **Полубєдова А.А. ДИАГНОСТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ-ЭКОНОМИСТОВ**

Статья посвящена проблемам формирования профессиональной идентичности студентов-экономистов. Проведена диагностика и определены уровни профессиональной идентичности студентов в зависимости от года обучения. Определены особенности мотивации профессиональной деятельности у студентов разных лет обучения для оптимизации их профессиональной идентичности в ходе обучения в ВУЗе.

**Ключевые слова:** профессиональная идентичность, мотивация, статусы профессиональной идентичности, профессиональная деятельность, уровни профессиональной идентичности.

### **Polubyedova A.O. DIAGNOSING THE FORMATION OF PROFESSIONAL IDENTITY IN ECONOMICS STUDENTS**

The article describes the problems related to the formation of professional identity in economics students. The author diagnosed and determined the levels of professional identity in students depending on the study year. Particular features related to motivating professional activities in students belonging to different study years for the purposes of optimizing their professional identity in the course of their study at higher educational institutions have been determined.

**Keywords:** professional identity, motivation, professional identity statuses, professional activities, levels of professional identity.

**Постановка проблеми.** Розвиток суспільства, що характеризується інтенсивними змінами в соціальній, політичній, економічній та правовій сферах потребує залучення особистостей з високим рівнем професіоналізму. Це призводить до зростання інтересу науковців до проблеми професійної ідентичності та спрямованості студентів. Одним із важливих умов професійного розвитку особистості стають самопізнання і самовдосконалення у професійній діяльності.

При підготовці спеціалістів у вищих навчальних закладах звертається увага також і на особистісні якості майбутнього фахівця. Саме вони є фундаментом при формуванні професійної майстерності май-

бутнього спеціаліста та його ставлення до професійної діяльності.

Однак на етапі випуску фахівців підготовка студентів як майбутніх спеціалістів знаходиться на різному рівні. При формуванні свого професійного «портфелю» у процесі навчання кожен із студентів має різний рівень професійної ідентичності та спрямованості.

Сучасні тенденції розвитку освітнього менеджменту потребують вивчення структури особистості та аналізу її функціонування як динамічної системи, що актуалізує значущість дослідження професійної ідентичності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На актуальність дослідження професійної ідентичності вказували вітчизняні та зарубіжні науковці. Так, Е. Еріксон, Дж. Марсія, А. Уотермен приділяли увагу питанням аналізу якостей необхідних для досягнення сформованої професійної ідентичності. Особливості інтеграції особистості в соціально-професійну діяльність вивчали Є.А. Ануфриєв [1], Л.І. Божович [2], Є. А. Клімов [5-7] Для формування професіоналізму необхідно сприяти професійній ідентичності, що відображено у працях Д. Дубровського [3], І. Кона [8], Р. Крічевського [9], В. Мухіної [10], А. Петровського [11], Л. Попової [14], Б. Поршнева [15], С. Рубінштейна [16] та ін. Аналізуючи сучасну соціально-економічну ситуацію, у статті зроблена спроба об'єднати погляди вітчизняних та зарубіжних авторів, для вирішення проблеми формування професійної ідентичності студентів-економістів, оскільки на сьогодні концепції західних авторів більше вписуються у нашу дійсність, але не враховують особливості культури та менталітету нашої країни.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у діагностиці динаміки формування професійної ідентичності студентів-економістів у процесі навчання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Професійна ідентичність та спрямованість виступає одним із головних чинників формування професійних якостей майбутніх фахівців. Вона формується на основі ставлення до професійної діяльності як засобу соціалізації, самореалізації і задоволення рівня домагань особистості, а також на основі ставлення особистості до себе як до суб'єкта професійного шляху, як до професіонала [12; 13].

Аналіз динаміки формування професійної ідентичності було виконано на базі Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця. У дослідженні приймали участь студенти першого, третього та п'ятого курсів денної форми навчання.

Для визначення рівня професійної ідентичності у студентів різних років навчання було застосовано методику Дж. Марсія, який описав чотири статуси (стати) ідентичності [18].

Ця методика дозволяє визначити, на якому статусі (стані) знаходиться студент. А також дає можливість студентам замислитися над своїм відношення до проблем пов'язаних із професійним самовизначенням.

Перший статус – невизначена професійна ідентичність (дифузія) – являє собою невизначеність життєвого шляху, відсутність чіткого уявлення про кар'єру, при цьому студент навіть не бажає ставити перед собою таку проблему.

Другий статус – нав'язана професійна ідентичність (нав'язана). Цей статус характеризує сформоване уявлення студента про своє професійне майбутнє, але воно нав'язане з зовні та не є результатом самостійного вибору.

Третій статус – мораторій професійної ідентичності (мораторій). Визначається усвідомленням проблеми вибору професії. Студент перебуває у процесі вирішення цієї проблеми, але не має кінцевого варіанту.

Четвертий статус – сформована професійна ідентичність (сформована). Студентом визначені професійні плани, які стали результатом осмисленого самостійного рішення [18].

Результати діагностики студентів за методикою Дж. Марсія наведено на рисунках 1, 2.

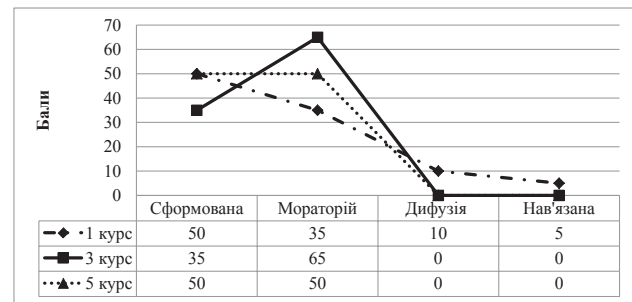


Рис. 1. Статус професійної ідентичності та професійної спрямованості студентів ВНЗ

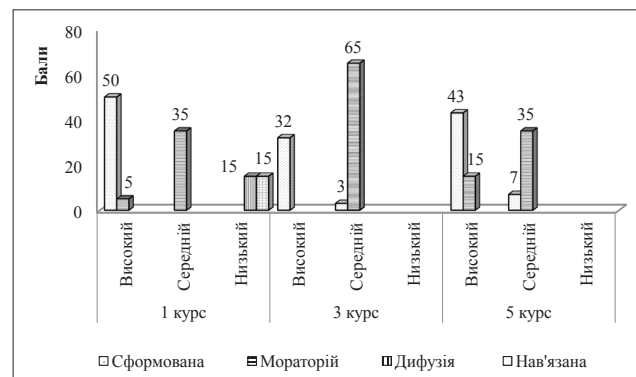


Рис. 2. Рівні професійної ідентичності та професійної спрямованості студентів ВНЗ

Результати проведеного дослідження (рис. 1) засвідчують, що статус сформованої професійної ідентичності у студентів першого курсу має 50%. Вони пройшли період кризи і сформулювали певну систему значущих для себе цілей, цінностей, визначилися і знають, хто вони і чого хочуть від життя. Невизначена професійна ідентичність (дифузія) діагностується у 10% першокурсників. У студентів із таким статусом професійної ідентичності відсутня професійна та особистісна спрямованість, ослабка мотивація. Для них характерною є стратегія ухилення від відповідальності. Статус нав'язаної професійної ідентичності мають 5% студентів першого курсу. Відповідно зазначеного статусу майбутні економісти прийняли на себе певні соціальні обов'язки, не проходячи через кризу ідентичності. У цьому випадку вибір професії був зроблений іншими (батьками, знайомими, друзями). У 35% першокурсників професійна ідентичність знаходиться у стані мораторію. Такий статус професійної ідентичності властивий тим студентам, які мають кризу ідентичності. Ці студенти перебувають у стані кризи професійної ідентичності та активно намагаються вирішити, за рахунок, пошуку інформації про зразкові комунікативно-професійні ролі.

Як видно з рисунка 2, у 55% студентів першого курсу, які мають статуси сформованої професійної ідентичності та мораторію, діагностується високий рівень економічної спрямованості, що свідчить про прагнення студентів до оволодіння обраною професією, бажання у майбутньому працювати та вдосконалювати свою майстерність за обраним фахом; у вільний час займаються справами, що стосуються майбутньої професії; спілкуються із професіоналами-економістами; вважають свою професію справою свого життя.



Середній рівень економічної спрямованості характеризується захопленістю економікою у старших класах найчастіше під впливом авторитетного вчителя або глибокого інтересу до економічних процесів та спостерігається у 30% студентів.

Студенти першого курсу зі статусами нав'язаної професійної ідентичності та дифузії мають низький рівень економічної спрямованості – 15%. Низькі показники цієї спрямованості є свідченням того, що студент вимушено навчається за цією спеціальністю; вступ до навчального закладу зумовлений не інтересом до майбутньої професії та бажанням працювати за отримуваним фахом, а іншими причинами: бажанням виправдати очікування батьків, близьким розташуванням навчального закладу від дому. Ця професія йому малоцікава та за першої ж нагоди він намагатиметься змінити професію.

Аналіз отриманих (рис. 2) результатів показав, що 35% студентів третього курсу мають статус сформованої професійної ідентичності та в них діагностується високий – 32% та середній – 3% рівень економічної спрямованості. Студенти третього курсу перебувають у стані мораторію професійної ідентичності та в них діагностується високий рівень економічної спрямованості – 65%.

Дані рисунків 1, 2 свідчать, що для студентів п'ятого курсу характерний рівномірний розподіл на стан мораторію та сформовану професійну ідентичність. У 43% п'ятикурсників, які мають статус сформованої професійної ідентичності, діагностується високий рівень економічної спрямованості, а у 7% – середній рівень. У студентів зі статусом мораторію професійної ідентичності середній рівень економічної спрямованості спостерігається у 35% студентів та лише 15% студентів мають високий рівень.

Таким чином, проведене дослідження свідчить, що для статусів мораторію та сформованої професійної ідентичності характерними є високий та середній рівні економічної спрямованості. Середній рівень цієї спрямованості відповідає нав'язаній професійній ідентичності та статусу дифузії. Рівень професійної спрямованості майбутнього спеціаліста є показником сформованості його професійної ідентичності.

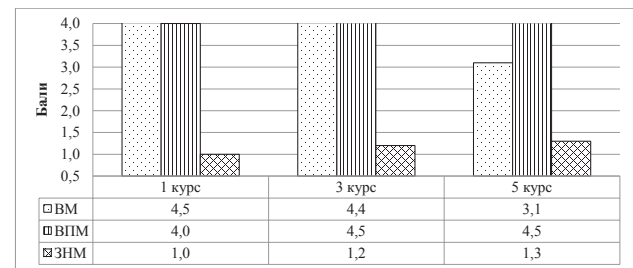
Наступним етапом діагностики стало визначення особливостей мотивації професійної діяльності студентів-економістів. Професійне середовище покликане дозволити особистості задовольнити свої потреби шляхом ефективної роботи по досягненню цілей організації. Це завдання можна вирішити, лише створивши стійкі мотиви трудової діяльності людини. При підготовці до професійної діяльності велику увагу необхідно приділяти формуванню особистості, з властивими їй цінностями, інтересами, потребами, що зумовлюють мотиви і цілі до професійної діяльності.

Одним із важливих чинників якісної професійної підготовки студентів-економістів є мотивація до навчання. Навчальна мотивація визначається як специфічний вид мотивації, що включений до навчальної діяльності. Становлення мотивації є не простим зростанням позитивного або негативного ставлення до навчання, а відображенням складної структури мотиваційної сфери, до якої входять внутрішня мотивація, зовнішня позитивна та зовнішня негативна мотивація. Відповідно, при аналізі мотивації навчальної діяльності необхідно не тільки визначити домінуючий мотив, але і врахувати всю структуру мотиваційної сфери особистості [4, с. 225].

Для дослідження особливостей мотивації професійної діяльності був використаний тест «Мотива-

ція педагогічної діяльності» К. Замфір в модифікації А. Реана (рис. 3). В основу методики покладена концепція про внутрішню і зовнішню мотивації. Про внутрішній тип мотивації можна говорити, якщо діяльність є значущою для особистості сама по собі та спонукає безпосередньо внутрішнім інтересом до майбутніх дій. Якщо ж в основу мотивації професійної діяльності покладено прагнення до задоволення інших потреб, що знаходяться за межами самої діяльності, то в даному випадку прийнято говорити про зовнішню мотивацію. Зовнішній мотив формується під впливом зовнішніх умови та обставин діяльності особистості. Самі зовнішні мотиви диференціюються на зовнішні позитивні і зовнішні негативні.

На підставі отриманих результатів можна визначити мотиваційний комплекс студентів-економістів, який являє собою тип співвідношення між собою трьох видів мотивації: ВМ, ВПМ і ЗНМ.



\* Умовні позначки: ВМ – внутрішня мотивація; ВПМ – внутрішня позитивна мотивація; ЗНМ – зовнішня негативна мотивація

Рис. 3. Особливості мотиваційного комплексу

Аналіз рисунка 3 показав, що особливості мотиваційного комплексу студентів-економістів першого і третього курсів є дуже схожими. Діагностується наявність мотиваційної моделі: ВМ > ВПМ > ЗНМ, яка є однією із кращих мотиваційних моделей. Високий рівень внутрішньої мотивації студентів-економістів, який проявляється у цій моделі, характеризується задоволенням від самого процесу і результату роботи й можливості найбільш повної самореалізації саме у цій діяльності. Середній рівень зовнішньої позитивної мотивації свідчить про потребу в досягненні соціального престижу і поваги серед оточуючих, прагненням до побудови власної кар'єри, високого рівня доходу. Невисокий рівень зовнішньої негативної мотивації, відображає прагнення уникнути критики з боку керівника або колег, при виконанні професійних обов'язків, а також можливих покарань або неприємностей.

Таким чином, студентів першого курсу перш за все мотивують їх власні переконання, а вже потім зовнішня позитивна середа. Для студентів-економістів важлива сама діяльність, а вже потім – задоволення інших зовнішніх потреб, таких як соціальний престиж роботи, заробітна плата.

Для студентів третього курсу так само важлива професійна діяльність, але, на відміну від першкурсників, вони віддають перевагу задоволенню зовнішніх потреб, таких як бажання мати більшу зарплату та соціальне визнання.

Середні показники особливостей мотиваційного комплексу п'ятого курсу значно гірші від показників першого та третього курсів. Аналіз даних дозволив визначити таку мотиваційну модель: ВПМ > ВМ > ЗНМ. Для цих студентів задоволення від самого процесу і результату професійної діяльності відступає на другий план порівняно із задоволенням зовнішніх потреб, таких як бажання мати більшу зарплату,

соціальне визнання тощо. Проте залишається прагнення уникнути можливих покарань або неприємностей при виконанні професійних обов'язків.

Порівняльний аналіз результатів усіх курсів показав, що мотивація студентів змінюється протягом навчання, у результаті чого зовнішня позитивна мотивація поступово замінює внутрішню. Тобто бажання незважаючи ні на що займатися цією професією заради самої професії змінюється на бажання задовольнити інші зовнішні потреби.

**Висновки з дослідження.** Виходячи із результатів проведеного дослідження, можна зазначити, що професійна ідентичність – це складне багатомірне утворення у структурі особистості, що має характерні особливості на різних етапах професійного становлення фахівця. Набуття професійної ідентичності є надзвичайно важливою частиною становлення професіонала. Сформована професійна ідентичність слугує надійною системою координат для осмислення як професійного, так і особистісного зростання, є одним із основних чинників, що впливають на психологічне здоров'я особистості. Проте спостерігається погіршення мотиваційної моделі наприкінці навчання. Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі виявлення взаємозв'язку між професійною ідентичністю, мотиваційним механізмом та методами навчання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ануфриев Е.А. Социальный статус и активность личности: личность как объект и субъект общественных отношений / Е.А. Ануфриев ; рец.: М.Г. Шадрин, А.М. Ушаков. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 288 с.
2. Божович Л.И. Проблемы формирования личности : избр. психол. тр. / Под ред. Д.И. Фельдштейна ; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. – 3-е изд. – М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 2001. – 349 с.
3. Дубровский Д.И. Высокая нравственность и профессионализм / Д.И. Дубровский // Вопросы философии. – 1998. – № 8.
4. Зимняя И.А. Педагогическая психология / И.А. Зимняя. – М. : Логос, 2000. – 384 с.
5. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях / Е.А. Климов. – М., 1995. – 180 с.
6. Климов Е.А. Психология профессионала / Е.А. Климов. – М.; Воронеж : НПО МО-ДЭК. – 1996. – 400 с.
7. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения / Е.А. Климов. – Ростов н/Д : ФЕНИКС. – 1996. – 512 с.
8. Кон І.С. Психологія юнацького віку: Проблеми формування особистості / І.С. Кон : [уч. посібник для пед. ін-тів]. – М., 1976. – 175 с.
9. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы : учебное пособие для вузов / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 318 с.
10. Мухина В. Возрастная психология. Феноменология развития / В.С. Мухина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : 2006. – 608 с.
11. Петровский А.В. Особистість. Діяльність. Колектив / А.В. Петровский. – М. : Политиздат, 1982. – 255 с.
12. Поваренков Ю.П. Психологическая концепция профессионального становления личности / Ю.П. Поваренков // Звезды ярославской психологии / Под ред. проф. В.В. Козлова. – Ярославль, 2000. – С. 214.
13. Поваренков Ю.П. Психологическое содержание профессионального становления человека / Ю.П. Поваренков. – М. : УРАО, 2002.
14. Попова Л.В., Дьяконов Г.В. Идентификация как механизм общения и развития личности / Л.В. Попова, Г.В. Дьяконов. – М., 1988.
15. Поршнева Б. Социальная психология и история / Б. Поршнева. – 2-е дополненное и исправленное издание. – М. : Издательств «Наука», 1979. – 181 с.
16. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – М., 2002. – 720 с.
17. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / Э. Эриксон. – М. : Прогресс, 1996. – 344 с.
18. Marcia J.E. Development and validation of ego-identity status / J.E. Marcia // Journal of Personality and Social Psychology. – 1975. – Vol. 3. – P. 551-558.

УДК 336.754.2

Ралко О.С.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національного університету харчових технологій*

## ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

У статті проведено дослідження сутності реальних опціонів та їх основних відмінностей від фінансових опціонів. Розглянуто основні типи реальних опціонів, що класифіковані за масштабом проектів, за якими приймаються інвестиційні рішення, строком виконання проектів та рівнем складності проектів. Обґрунтовано вибір типу реального опціону залежно від специфіки інвестиційного проекту, за яким приймається рішення. Розглянуто основні методи визначення вартості реальних опціонів, їх переваги, недоліки та сфера застосування. На основі проведеного дослідження виявлено основні переваги, недоліки та практичні рекомендації із застосування реальних опціонів для прийняття інвестиційних рішень.

**Ключові слова:** реальні опціони, види реальних опціонів, оцінка, метод Блека-Шоулза, біноміальний метод, нестабільність, застосування, обмеження.

### Ралко А.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

В статье проведено исследование сущности реальных опционов и их основных отличий от финансовых опционов. Рассмотрены основные типы реальных опционов, классифицированные по масштабу проектов, по которым принимаются инвестиционные решения, срокам выполнения проектов и уровню сложности проектов. Обоснован выбор типа реального опциона в зависимости от специфики инвестиционного проекта, по которому принимается решение. Рассмотрены основные методы определения стоимости реальных опционов, их преимущества, недостатки и область применения. На основе проведенного исследования выявлены основные преимущества, недостатки и практические рекомендации по применению реальных опционов для принятия инвестиционных решений.

**Ключевые слова:** реальные опционы, виды реальных опционов, оценка, метод Блэка-Шоулза, биномиальный метод, нестабильность, практика применения, ограничения.

### Ralko O.S. USING REAL OPTIONS METHODS IN INVESTMENT DECISIONS

In the paper is studied the essence of real options and their main differences from financial options. The main types of real options were classified by project size, project life and timing and complexity of projects (or project operations). The choice of the type of real option is depending on the specifics of the investment project, for which a decision is made. The author considered basic methods for determining the value of real options, their advantages, disadvantages and peculiarities of applying. On the basis of the study were identified the main advantages, disadvantages and practical guidance on the application of real options for making investment decisions.

**Keywords:** real options, real options types, valuation, Black-Scholes model, binomial method, instability, practice of applying, limitations.

**Постановка проблеми.** При використанні різних методичних підходів суттєвим обмеженням, що призводить до низької достовірності та суб'єктивізму отриманих результатів, є нестабільність та складність прогнозування макроекономічної ситуації, недостатня розвиненість фондового ринку. Необхідність визначення достовірної оцінки об'єкта та прийняття інвестиційного рішення в умовах невизначеності та недостатньо розвинений ринок спричинили появу методичного підходу реальних опціонів для оцінки певного об'єкта або проекту при прийнятті інвестиційного рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою теорії фінансових опціонів, що стала основою для виникнення методичного підходу реальних опціонів для оцінки певного об'єкта або проекту при прийнятті інвестиційного рішення займалися І. Фішер [1], Ф. Блек (Fisher Black) і М. Шоулз (Myron Scholes) [2], Р. Мертон (Robert Merton) [3], С. Майєрс (Stewart Myers) [4], К. Кестер (Carl Kester) [5] та інші. Вивченням питань, безпосередньо пов'язаних з розробкою теорії реальних опціонів, займалися С. Маргліні [6], Л. Тригеоргіс (Lenos Trigeorgis) [7], М. Амрам і Н. Кулатілака (Martha Amram and Nalin Kulatilaka) [8], А. Діксіт (Avinash Kamalakar Dixit) [9] та інші.

**Постановка завдання.** Велика кількість відомих зарубіжних компаній, зокрема Time Warner, eBay, Yahoo! та інші, використали метод реальних опціонів при прийнятті таких стратегічних рішень,

як: злиття, поглинання, розширення ринку та введення на ринок нових продуктів. Оскільки більшість стратегічних рішень, пов'язані з високою невизначеністю, методи реальних опціонів набули великої популярності, що призвело до появи як позитивних, так і негативних прикладів їх впровадження. Використання цих методів в Україні не набуло поширення, у зв'язку з чим доцільно дослідити сутність, види, особливості, переваги, недоліки та прийнятність їх застосування за сучасних умов.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «реальні опціони» новий, порівняно із загальною теорією інвестицій та інвестування, і був вперше введений професором Стюартом Майєрсом (Stewart Myers) у 1977 році, при тому, що сам термін «опціон» був введений та описаний Ірвінгом Фішером у 1930 році, уперше він був використаний при розробці методів визначення вартості фінансових опціонів, а саме методу Блека-Шоулза (Black-Scholes) в 1973 році. Дотепер методи, розроблені для визначення вартості фінансових опціонів, використовуються і для оцінки реальних опціонів, а основні теоретичні положення щодо оцінки на основі реальних опціонів виникли на основі теоретичних та практичних положень щодо фінансових опціонів. У зв'язку з чим поняття реального опціону часто пов'язують з біржовою та позабіржовою торгівлею фінансовими опціонами. Оскільки основною метою торгівлі фінансовими опціонами є отримання спекулятивного прибутку та хеджування ризиків, а основною метою реальних опціонів є

визначення на основі оцінки оптимального рішення, у питаннях інвестування виникає необхідність розмежувати дані поняття.

Згідно зі ст. 14 Податкового кодексу України, опціон (мається на увазі фінансовий) – це цивільно-правовий договір, згідно з яким, одна сторона контракту отримує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону, покупець виплачує продавцю премію опціону [10].

Реальний опціон – це право, але не зобов'язання на здійснення певної бізнес ініціативи, наприклад, можливість інвестування у розширення бізнесу, або альтернативи його продажу, – опціони типу «колл» (call) та опціони типу «пут» (put) відповідно [11].

Реальні опціони, на відміну від фінансових, не мають фіксованої ціни, дата виконання опціону також не є фіксованою, а дата виконання опціону може різнитися від фактичної дати платежу.

Тип опціону залежить від масштабу проекту, строків його виконання та гнучкості операційного менеджменту (так звані опціони перемикавання).

Реальні опціони, пов'язані з масштабом, надають можливість менеджменту збільшувати при сприятливій ситуації (збільшенні попиту на продукцію, зростанні клієнтської бази) обсяги фінансування або скорочувати обсяги проекту і, відповідно, фінансування, при несприятливій ситуації на ринку до моменту, коли граничний обсяг витрат буде позитивно відображатися на отриманих прибутках. Інколи автори поділяють реальні опціони за масштабом на опціони на розширення (колл-опціони), опціони на скорочення (пут-опціони) та динамічні опціони (змішані пут та колл), що застосовуються при умовах значних коливань фінансових результатів проекту.

Застосування реальних опціонів, пов'язаних з масштабом, характерно для підприємств або проектів, що мають виражений циклічний характер розвитку, тобто обсяг реалізації продукції яких та/або попит на їхню продукцію або послуги постійно змінюється. Варто також зазначити, що використання реальних опціонів такого типу зазвичай характерне для підприємств традиційних галузей, попит на продукцію або послуги яких, незважаючи на динамічні коливання, є відносно стійким.

Опціони, пов'язані зі строком виконання, надають можливість менеджменту підприємства відкласти рішення стосовно інвестицій до певного моменту в майбутньому. Інколи автори поділяють реальні опціони за строком виконання на опціони можливості скасування, опціони з можливістю відкладення інвестування та опціони – секвенування, що схожі на попередній різновид, проте відкладення інвестицій, пов'язане не з особливостями конкретного проекту, а з особливостями підприємства в цілому, коли підприємству потрібно прийняти рішення по певних проектах, і тільки після цього вони повертаються до прийняття рішення по даному конкретному проекту.

Застосування реальних опціонів, пов'язаних зі строком виконання, характерне для підприємств або проектів, що мають відносно унікальні активи, використання яких, наприклад, патенти, власні розробки, доцільно реалізувати пізніше, але при цьому менеджмент підприємства впевнений, що ці розробки не можуть бути відтворені конкурентами, а просто не настав їх час. Варто зазначити, що вико-

ристання реальних опціонів такого типу зазвичай характерно для проектів або підприємств, що випускають продукцію або надають послуги, термін життєвого циклу на які обмежений у часі, а сам проект або продукція/послуги не належить до традиційних галузей із умовно стійким попитом на продукцію.

Застосування реальних опціонів гнучкості операційного менеджменту (так звані опціони перемикавання) або опціонів-мікс характерне для складних проектних рішень і передбачає можливість зміни технології виробництва або асортименту продукції, що виготовляється, зміни строків виконання та масштабів проекту залежно від змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Застосування опціонів-мікс характерне для підприємств, що є достатньо диверсифікованими як за видами діяльності, так і за сегментами споживачів, яким вони пропонують свою продукцію або послуги.

Виходячи із сутності реальних опціонів та їх різновидів їх основною перевагою є високий рівень гнучкості, що дозволяє приймати раціональні інвестиційні рішення топ-менеджменту компанії в умовах невизначеності.

Багато дослідників зазначають, що методичний підхід до оцінки вартості з використанням реальних опціонів, є продовженням методу дисконтованих грошових потоків, проте позбавлений одного із його основних недоліків, – суб'єктивності визначення ставки дисконтування. Крім того, у працях зарубіжних вчених [3; 5; 8; 9] часто зазначається, що застосування методів реальних опціонів дозволяє компанії не тільки максимально ефективно управляти компанією в умовах невизначеності, а і найбільш повно та достовірно оцінити і врахувати вартість нематеріальних активів.

При прийнятті інвестиційного рівня шляхом використання методу дисконтованих грошових потоків фактично враховується тільки внутрішня вартість альтернативи або проекту, при використанні методу реальних опціонів, окрім внутрішньої вартості, враховується і часова вартість.

Розглянемо методи, за допомогою яких визначається вартість реальних опціонів. Для визначення вартості реальних опціонів використовуються переважно методи, що застосовуються для фінансових опціонів, серед них виокремлюють: метод Блека-Шоулза, метод Вільяма Магреба (William Margrabe) як модифікація методу Блека Шоулза, біноміальний метод, метод Монте Карло, метод диференціального рівняння, метод DM (Datar–Mathews Method), методи імітаційного моделювання та інші. Проте найпоширенішими з них є метод Блека-Шоулза та біноміальний метод.

Метод Блека-Шоулза є найбільш універсальним методом пошуку ефективних інвестиційних рішень через його відносну легкість у використанні. Водночас, незважаючи на обмеженість моделі такими ключовими припущеннями, як безперервність діяльності суб'єкта господарювання, постійна волатильність ціни базового активу та стабільна безризикова ставка відсотків протягом терміну дії проекту, а також відсутність можливості «виконати» опціон до закінчення наперед обумовленої дати його виконання. Метод Блека-Шоулза, на думку більшості дослідників, все ж таки легко застосувати для визначення вартості простих реальних опціонів з єдиним джерелом невпевненості та з єдиною датою прийняття рішення [8].

Вимоги до опціонів, вартість яких може бути визначена за методом Блека-Шоулза, обмежують

сферу його використання для реальних опціонів. Так, використання методу передбачає припущення, що є фіксована дата виконання опціону або прийняття рішення. Таким чином, як правило, цей метод підходить тільки для опціонів, пов'язаних із масштабом проекту, зокрема, опціонів на розширення і не може бути використаний для опціонів, пов'язаних зі строком виконання проекту та скороченням або відмовою від проекту. Власне, обмеження щодо застосування методу Блека-Шоулза природно виникає, оскільки сам метод створювався для визначення вартості фінансових опціонів, для яких обов'язковим є фіксована дата виконання. Для реальних опціонів, пов'язаних зі строком виконання, скороченням або відмовою від проекту, варто застосовувати біноміальний метод.

Біноміальний метод, вперше розроблений Дж. Коксом, С. Росом і М. Рубінштейном (J. Cox, S. Ross, M. Rubinstein) у 1979 році, є більш складним, порівняно з методом Блека-Шоулза інструментом визначення вартості опціонів, проте дозволяє отримати більш точний результат. Розрахунок вартості реального опціону за допомогою біноміального методу передбачає побудову «дерева рішень», у кожній точці якого визначена вартість реального опціону, що дозволяє розділити проект на частини, і менеджерів легше приймати рішення у кожній точці. В основі моделі закладено припущення, що в одному часовому інтервалі може бути тільки два сценарії розвитку подій – оптимістичний і песимістичний, та інвестори нейтрально відносяться до ризику. Варто підкреслити, що при використанні попереднього методу передбачається, що чим вищий ризик, тим більша вартість опціону.

На практиці вибір між методом Блека-Шоулза та біноміальним обґрунтовується ситуацією використання. Так, метод Блека-Шоулза використовується для оцінки вартості реальних опціонів, що мають тільки одну невизначеність, дата виконання опціону є фіксованою, проект є умовно нескладним; відповідно, передбачає необхідність прийняття рішення на момент його оцінки, а сам реальний опціон не передбачає відмови від проекту у випадку отримання незадовільних результатів. Натомість біноміальний метод використовується для оцінки вартості реальних опціонів, що не передбачають фіксовану дату виконання, коли наявні кілька джерел невизначеності та велика кількість етапів або дат для прийняття інвестиційного рішення менеджментом підприємства. Цей метод може бути застосований для опціонів, які передбачають термінування інвестування та виконання опціону, відмову або скорочення при реалізації песимістичного сценарію.

**Висновки з проведеного дослідження.** Основною перевагою застосування методичного підходу реальних опціонів при прийнятті інвестиційних рішень є його гнучкість, що дозволяє практичне застосування циклічного та адаптивного алгоритмів управління операціями. Зазвичай при розгляді нових проектів менеджмент підприємства зосереджується на створенні ідеального бізнес-плану його реалізації і, якщо реалізується песимістичний сценарій розвитку подій, дуже рідко від нього відмовляються, оскільки саме прийняття такого рішення вимагало витрати

значних зусиль.

Застосування реальних опціонів дозволить менеджменту при прийнятті інвестиційних рішень візуалізувати можливі альтернативи впровадження проекту та його майбутньої вартості, що підвищить ефективність при їх реалізації. Безумовно, поява реальних опціонів не означає відмову від традиційного обґрунтування інвестиційних рішень, проте доцільна у випадках, коли чиста приведена вартість грошових потоків запропонованого проекту менше нуля, що зазвичай означає відмову від проекту при застосуванні традиційного методу, але з використанням реальних опціонів, пов'язаних зі строком виконання проекту та урахуванням невизначеності. Менеджментом може бути прийняте й інше рішення, а проект у разі відкладеної реалізації принесе підприємству прибуток. Окрім того, використання реальних опціонів дозволяє приймати і змінювати рішення у випадку появи нової інформації або суттєвих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства. Переваги застосування методів реальних опціонів породжують і їх основні недоліки, оскільки гнучкість у прийнятті інвестиційних рішень викликає необхідність постійних переглядів планів та може призвести до відходу від стратегічних цілей діяльності підприємства. Як і будь-який метод оцінки, застосування методу реальних опціонів вимагає високої кваліфікації особи, що її застосує. Застосування методів реальних опціонів є оптимальним рішенням при прийнятті інвестиційних рішень, що мають відношення до важливих інноваційних проектів компанії в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища, що ускладнює прогноз доходів та витрат за певним проектом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fisher I. The Theory of Interest / I. Fisher / New York, the Macmillan company, 1930, 566 pp.
2. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – Vol. 81, No. 3 (May–Jun., 1973), pp. 637-654.
3. Merton R.C. Theory of Rational Option Pricing / Robert C. Merton / The Bell Journal of Economics and Management Science. – Vol. 4, No. 1 (Spring, 1973), pp. 141-183.
4. Myers S.C. Finance Theory and Financial Strategy / S.C. Myers / Interfaces, January/February, 1984, pp. 126-137.
5. Kester W.C. Today's Options for Tomorrow's Growth / W.C. Kester / Harvard Business Review 62, no. 2, 1984, pp.153-160.
6. Стівен А. Маргліс. Економіка: гнітюча наука. Як економічний спосіб мислення розхитує засади спільноти. – Київ : Темпора, 2012. – 519 с.
7. Trigeorgis L. Real Options. Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation / L. Trigeorgis / Book, The Mitt Press, March 1996, pp. 406.
8. Amram M. Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World / M. Amram, N. Kulatilaka // Harvard Business School, Press. Boston, Massachusetts, 1999, pp. 246.
9. Dixit A.K. A Real Options Perspective on the Future of the Euro / A.K. Dixit, F. Alvarez // Journal of Monetary Economics, 61(1), 2014, pp. 78-109.
10. Податкового кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kodeksy.com.ua/podatkovij\\_kodeks\\_ukraini/statja-14.htm](http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm).
11. Amram M. Real Options Valuations: Taking Out the Rocket Science / M. Amram, K.N. Howe // Strategic Finance, Feb. 2003, pp.10-13.

УДК 334.73

**Сиченко В.В.**доктор наук з державного управління,  
професор кафедри менеджменту організацій  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету**Ходирєва О.С.**аспірант кафедри менеджменту організацій  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

У статті подані основні проблеми на шляху розвитку обслуговуючої кооперації в Україні. Надано рекомендації щодо покращення регулювання розвитку обслуговуючої кооперації. Визначено принципи регулювання розвитку кооперативів.

**Ключові слова:** кооперація, державне регулювання, оподаткування, неприбутковий статус, державне фінансування, принципи регулювання розвитку кооперативів.

**Сиченко В.В., Ходырева О.С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЙ КООПЕРАЦИИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ**

В статье приведены основные проблемы на пути развития обслуживающей кооперации в Украине. Даны рекомендации по улучшению регулирования развития обслуживающей кооперации. Указаны принципы регулирования развития кооперативов.

**Ключевые слова:** кооперация, государственное управление, налогообложение, неприбыльный статус, государственное финансирование, принципы регулирования развития кооперативов.

**Sichenko V.V., Khodyrieva O.S. FEATURES OF SERVICING COOPERATION IN AGRICULTURE**

The article describes the main challenges to the development of service cooperatives in Ukraine. Recommendations to improve the regulation of service cooperatives. Shown principles for the regulation of cooperatives.

**Keywords:** cooperation, government regulation, taxation, non-profit status, state funding, principles for the regulation of cooperatives.

**Постановка проблеми.** У рамках поглиблення інтеграції України в ЄС і світовий економічний простір питання кооперації в аграрному секторі постало з усією гостротою. Адже в ЄС громадські організації, які саморегулюються, є досить потужними і мають реальний вплив на формування аграрної політики. У той же час для ефективної діяльності будь-яких виробничих структур необхідна ефективна регулятивна політика. Нині діяльність сільськогосподарських кооперативів регулюється Законом України «Про кооперацію», Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», Господарським, Податковим, Земельним кодексами України тощо, проте ефективність даних структур є низькою.

Проблема державного регулювання розвитку кооперації в аграрному секторі економіки є вкрай актуальною і вимагає всебічного вивчення з урахуванням специфіки кооперативних відносин в аграрній сфері. Наразі динаміка кооперативного руху в Україні має негативну тенденцію, що вимагає своєчасного регулювання з боку держави та удосконалення відповідних нормативно-правових та організаційно-економічних механізмів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями державного регулювання та оподаткування сільськогосподарських обслуговуючих коопера-

тивів в Україні займалися В. Бабаєв, С. Бабенко, Я. Гаєцька-Колотило, В. Зіновчук, Д. Дема, В. Семчик, А. Пантелеймоненко, Н. Титова, В. Тропін, В. Федорович, Т. Чурилова, Ю Шемчуненко та інші. В їхніх роботах висвітлені питання основних засад розвитку та нормативно-правового регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні, проте недостатньо висвітлена роль держави в управлінні вищезазначеної структури.

**Постановка завдання.** Головною метою статті є висвітлення проблемних питань щодо державного регулювання кооперативної діяльності в Україні. Об'єктом дослідження виступає процес становлення розвитку кооперації у сучасній Україні. Предметом дослідження є сукупність факторів, що впливають на розвиток кооперативних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Формування та поширення сільськогосподарських кооперативів є одним із шляхів виходу з кризи, що переживають виробники сільськогосподарської продукції. Історія свідчить, що перед тим як стати характерною рисою сільськогосподарського сектора у більшості країн з розвинутою економікою, кооперативний рух отримав поштовх у часи криз і змін. Споконвічно це були дії «самооборони» з боку фермерів, підтримані пізніше владою [1, с. 7]. Розвиток кооперації потребує дер-

Таблиця 1

**Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні**

Дата	Кількість СОК, одиниць		за видами діяльності, одиниць									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі
01.01.14	1017	668	46	28	293	208	24	16	174	110	480	306
01.04.14	1027	666	44	27	296	206	27	17	162	101	498	315
01.10.14	1028	640	41	25	290	182	24	15	173	111	500	307
01.01.15	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308
Приріст	+5	-55	-5	-6	-29	-53	-1	-2	+6	+4	+34	+2

За даними сайту Міністерства аграрної політики та продовольства України

жавної підтримки, важливим чинником якої є розробка і реалізація спеціальних державних програм. Розглянемо тенденцію зміни кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) у минулому році (табл. 1).

Аналізуючи стан кооперативного руху за останні періоди, бачимо, що кількість зареєстрованих кооперативів зростає, але фактично діючих зменшується. Це відбувається переважно за рахунок недосконаlosti державної регулятивної політики, а саме відсутності належної бюджетної підтримки (фінансування) і податкового стимулювання.

Зміна державної політики, введення нових стимулюючих законів, які передбачають низку пільг при оподаткуванні виробленої продукції, дасть певний поштовх для розвитку та діяльності об'єднаних співвласників земельних ділянок та сільськогосподарських кооперативів, дасть можливість виходу на новий рівень розвитку.

Найбільш суттєві кроки у цьому напрямі було здійснено у 2009 році. Так, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 р. № 184 була схвалена Концепція Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року. Постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 559 була затверджена Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року. Мета та завдання програми полягали в удосконаленні нормативно-правової бази, що регламентує діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; наданні організаційної підтримки створенню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; поліпшенні матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Виконання будь-якої програми можливе за умови належного фінансування. Таке фінансування має здійснюватися за рахунок коштів державного бюджету в межах бюджетних призначень, передбачених на відповідний рік, залучених інвестицій та інших передбачених законодавством джерел.

За програмою підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. фінансування було закладено у розмірі 6,7 млрд грн. У рік прийняття програми виділено 50 млн для підтримки кооперативів, насамперед на формування їх матеріально-технічної бази.

На жаль, у 2011 р. програму було скасовано й фінансування призупинено [2, с. 263].

Стратегія соціально-економічного розвитку сільських територій «Рідне село» на період до 2020 року, яку активно почали впроваджувати у життя у 2012 році, поки що не принесла відчутних результатів у розвиток сільськогосподарської кооперації.

Іншим важливим фактором для зростання кількості кооперативів є питання їхнього оподаткування.

Як зазначає Д. Дема, серед науковців і працівників кооперативів дискутується питання щодо їх оподаткування. У цьому разі ототожнюються поняття «платник податків» та «неприбутковий» статус кооперативів. Значна частина як науковців, так і практиків необґрунтовано вважають, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не є платниками податків і зборів. Водночас, незалежно від виду кооперативів, вони є платниками податків та обов'язкових зборів або виступають податковими агентами. Відповідно до діючого податкового законодавства України, всі кооперативи, що функціону-

ють як суб'єкти підприємницької діяльності, включаючи ті, що набули неприбуткового статусу, мають об'єкти (базу) оподаткування. Такими об'єктами оподаткування є заробітна плата працівників кооперативу, земельні ділянки, на яких розміщені чи ведуть діяльність кооперативи, транспортні засоби, вартість продукції, робіт і послуг, природні ресурси, прибуток (дохід) тощо [3, с. 93]. Тобто головним чинником при вирішенні питання оподаткування кооперативу є наявність об'єктів оподаткування.

Невирішеним залишається питання неприбутковості сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Як зазначає В. Тропін, для того щоб встановити факт неприбуткового статусу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, організації необхідно надати свої дані до Реєстру неприбуткових установ та організацій [4]. Порядок роботи Реєстру неприбуткових установ та організацій визначається Положенням про Реєстр неприбуткових установ та організацій, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2013 № 37 «Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій».

Стаття 157 Податкового кодексу України (ПКУ) застосовується до неприбуткових установ та організацій, зареєстрованих згідно з вимогами законодавства та внесених контролюючими органами в установчий порядок до Реєстру неприбуткових організацій та установ та містить перелік таких організацій.

Але норма статті 157 ПКУ не містить поняття «сільськогосподарський обслуговуючий кооператив», а отже не можливо вказаному виду організації надати статусу неприбуткової, оскільки вона не підпадає під регулювання податкового законодавства та інших нормативно-правових актів у цій сфері. Тому він пропонує внести відповідні зміни до статті 157 Податкового кодексу України, а саме доповнити зазначену статтю пунктом «і» та викласти останній у такій редакції: «сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами, створеними у визначеному законом порядку».

Ще одним важливим елементом державного регулювання, на думку О. Клокар, є механізм державного впливу. А саме: реєстрація суб'єктів господарювання, аудит діяльності, контроль за виконанням чинного законодавства [5]. Він передбачає спрощення умов реєстрації, перевірки діяльності сільськогосподарських кооперативів і дотримання чинного законодавства їх членами, а саме:

- скорочення кількості реєстраційних документів і термінів їх отримання (подавання лише загальних даних щодо членів кооперативів, установчого договору та статуту з мінімальним терміном їх обробки);
- узгодження роботи між реєстраційними та податковими установами щодо взаємного обміну документами за окремими юридичними та фізичними особами – підприємцями (визначення термінів і переліку реєстраційних документів, необхідних для подання до податкової служби для ефективної співпраці між усіма державними та приватними інститутами);
- вільний доступ до інформації про фінансово-господарську діяльність кожного сільськогосподарського кооперативу для усіх його членів у будь-який проміжок часу;
- ухвалення та реалізація законодавства для аудиторської перевірки усіх форм і видів сільськогосподарських кооперативів;
- забезпечення контролю за дотриманням внутрішніх і зовнішніх (щодо сільськогосподар-

ських кооперативів) нормативних документів усіма суб'єктами сільськогосподарської кооперації, усунення протиріч і неузгодженостей у них тощо.

Зазначені вище заходи сприятимуть вирішенню будь-яких спірних питань щодо фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів.

Усі зазначені вище питання можна віднести до економіко-правового поля. Але ще однією важливою особливістю є питання соціального характеру.

Проблемою для подальшого успішного розвитку обслуговуючої кооперації є відсутність ініціативи, страх та невміння об'єднуватися для спільного вирішення проблем у сільських товаровиробників; відсутність спеціальної освіти та знань у керівників існуючих кооперативів; жорстка конкуренція з боку перекупників та переробників сільгосппродукції.

Шляхом вирішення цих проблем може бути:

- проведення роз'яснювальної роботи щодо переваг кооперативів з залученням органів влади та профільних спеціалістів;
- видавництво та розповсюдження рекламної продукції присвяченої успішним кооперативам;
- комплексний та системний підхід до створення кооперативів;
- заборона неконтрольованої торгівлі сільськогосподарською продукцією;
- державне втручання в ринок сільськогосподарської продукції;
- надання пріоритету для кооперативів на держзамовленнях.

Для більш якісного впровадження рекомендацій щодо покращення регулювання розвитку обслуговуючої кооперації необхідно дотримуватись певних принципів, що виступають як основоутворюючий фактор ефективних покращень. Як зазначав М.Й. Малік, кооперативні принципи – це система абстрактних ідей, сформованих у результаті практичного досвіду, які відображають особливі цілі і унікальність кооперативної організації та є керівними настановами для тих, хто має бажання створити коопе-

ратив [6, с. 154]. На нашу думку, принципи можна виділити в дві окремі групи: загальні, що забезпечуються статтею 4 Закону України «Про кооперацію» від 10 липня 2003 року [7], та спеціальні.

**Висновки та подальші дослідження.** Розвиток сільськогосподарських кооперативів залежить від політики держави, спрямованої на їх підтримку.

Для ефективного регулювання розвитку обслуговуючої кооперації в аграрній сфері необхідно:

- забезпечити належну підтримку держави через програми підтримки розвитку обслуговуючих кооперативів;
- внести необхідні зміни до законодавства України для роз'яснення питання неприбуткового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та питання їх оподаткування;
- покращити механізм державного впливу через спрощення умов реєстрації, вільного доступу до інформації про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарського кооперативу для всіх його членів, перевірки діяльності кооперативів і дотримання чинного законодавства їх членами;
- забезпечення вирішення соціальних питань обслуговуючої кооперації.

Подальше об'єднання сільгоспвиробників, у тому числі і одноосібників, у кооперативи, визначення їх правового статусу несе у собі вагомий економічний потенціал, результатом якого будуть збільшення виробництва продукції, її здешевлення, отримання прибутку, залучення нових технологій у виробництво та збереження земель.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы. Ключевой элемент восстановления сельского хозяйства ННГ: Проект Тасис по распространению технической информации [Электронный ресурс] – Брюссель, Европейская комиссия. – 2000. – 40 с. – Режим доступа : [http://www.icp.org.ua/files/217\\_selskohozhajstvennyeobslyuzhivajuwiekoperativyoprotrossii.pdf](http://www.icp.org.ua/files/217_selskohozhajstvennyeobslyuzhivajuwiekoperativyoprotrossii.pdf).
2. Чурилова Т.М. Державне регулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації / Чурилова Т.М. // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 4. – С. 262-265.
3. Дема Д.О. До питання неприбутковості статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Д. Дема, О. Дема // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2012. – № 1(30). Том 2. – С. 91-95.
4. Тропін В.В. Оподаткування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: проблемні питання та напрямки їх вирішення [Електронний ресурс] / В.В. Тропін. – Режим доступу : <http://legalactivity.com.ua/>.
5. Клокар О.О. Державне регулювання розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Клокар // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 9-14. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2014\\_1\\_3.pdf/](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2014_1_3.pdf/).
6. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент): монографія / [Малік М.Й., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
7. Закон України «Про кооперацію» від 10 липня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

#### Принципи регулювання розвитку кооперативів

##### Загальні:

- добровільність вступу та безперешкодність виходу із кооперативної організації;
- соціальної справедливості, взаємодопомоги та співробітництва;
- рівного права голосу під час прийняття рішень (один член кооперативу – один голос);
- вільного вибору напрямів і видів діяльності;
- демократичного контролю за діяльністю кооперативних організацій та їх посадових осіб з боку членів організації;
- безпосередньої участі членів кооперативної організації у її діяльності.

##### Спеціальні:

- законності – рівність усіх суб'єктів кооперативних відносин перед законом, дотримання законів, актів, положень;
- комплексності – всебічний аналіз діяльності підприємства та його підрозділів, який упорядковує аналітичну роботу, підвищує її ефективність, допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення;
- результативності (цілеспрямованості) – усі учасники мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі завдань кооперативу, шляхом забезпечення якісного надання послуг усіма членами кооперативу.





УДК 338.436

Славкова О.П.

доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку  
Сумського національного аграрного університету

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена висвітленню проблемних питань щодо ролі інформаційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств та сільських територій, їхнього впливу на забезпечення ефективних організаційно-економічних та соціально-економічних відносин. У статті визначено основні напрями та інструменти вдосконалення інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств агропромислового комплексу та органів місцевого самоврядування.

**Ключові слова:** інформація, розвиток, інформаційне забезпечення, сільські території, сільськогосподарські підприємства.

### Славкова Е.П. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена рассмотрению проблемных вопросов относительно роли информационного обеспечения развития сельскохозяйственных предприятий и сельских территорий, их влияния на обеспечение эффективных организационно-экономических и социально-экономических отношений. В статье определены основные направления и инструменты усовершенствования информационного обеспечения отечественных предприятий агропромышленного комплекса и органов местного самоуправления.

**Ключевые слова:** информация, развитие, информационное обеспечение, сельские территории, сельскохозяйственные предприятия.

### Slavkova O.P. INFORMATION SUPPORT AS A FACTOR OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND RURAL AREAS

The article is devoted to issues concerning the role of information support of farms and rural areas, its impact on the provision of effective organizational, economic and socio-economic relations. The article defines the main directions of improvement tools and information support domestic agricultural enterprises and local governments.

**Keywords:** information development, information security, rural development, enterprises.

**Постановка проблеми.** Україна рухається у напрямі розвитку інформаційного суспільства, подальшого поширення використання інформаційних технологій у життєдіяльності суспільства та займає середнє місце у світових рейтингах. Одним із основних питань у визначенні системи інформаційного забезпечення розвитку сільських територій у цілому, складу її підсистем та елементів, а також змісту їхньої діяльності та характеристик, є системоутворюючі фактори, до яких відносять усі ті явища, зв'язки, елементи та взаємодію, що забезпечують функціонування системи (ресурсний потенціал, предмети праці, засоби праці, виробничий персонал тощо).

Підвищена увага до розвитку інформаційного суспільства в Україні ґрунтується насамперед на підвищенні зацікавлення населення та бізнесу у ІТ-сфері, тобто у розширенні сфери інформаційних послуг, які надаються ІТ-ринком, державною та місцевою владою. Найбільш масовими ІТ-послугами, якими сьогодні користується населення, є: адміністративні інформаційні послуги, інформація щодо ведення бізнесу, соціальні мережі, інформація щодо товарів та послуг тощо.

Тому розбудова ефективної системи інформаційного забезпечення можлива з урахуванням сучасних тенденцій соціо-еколого-економічного розвитку: переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку, бурхливого розвитку інформаційних технологій, глобалізація соціально-економічних процесів тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо вирішення проблеми ефективного інформаційно-консультаційного забезпечення аграрних підприємств та інформаційного забезпечення розвитку сільських територій неодноразово піднімалися видатними вітчизняними вченими-економістами М.Ф. Кропивко, М.Й. Маліком, П.Т. Саблуком,

М.К. Орлатим, В.С. Куйбідою, М.Ф. Кропивком та іншими. Разом з тим на сьогодні не охоплені комплексними науковими дослідженнями і практично не висвітлені у фахових публікаціях питання щодо можливостей використання новітніх інформаційних технологій підприємствами та органами місцевого самоврядування в сільській місцевості. Незважаючи на проведені дослідження, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється питанням проникнення інформаційних технологій у сільську місцевість та якість їх надання і можливості доступу до мережі Інтернет.

**Метою статті** є вивчення стану інформаційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств та сільських територій, визначення проблемних питань та розробка пропозицій щодо шляхів їх вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інформаційні технології викликають особливий інтерес з точки зору сприяння входження України в світовий економічний простір, зміцнення національного господарського комплексу, розвитку регіонів та активізації транскордонної співпраці [1; 2.; 3; 4]. У Законі України «Про інформацію» від 2.10.1992 р. № 2657-ХІІ поняття інформація визначається як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [5].

У наш час в Україні особливий інтерес викликають інформаційні технології соціально-економічного розвитку територій, підходи до їх розробки та особливості їх використання з метою підвищення ефективності регіональної політики. На нашу думку, інформаційні технології соціально-економічного розвитку регіону – це сукупність засобів і методів отримання, обробки, аналізу, збереження інформації про стан соціально-економічного розвитку складної сус-

пільної територіальної системи «регіон», передача цієї інформації на національному та локальному рівні з використанням технічних і програмних засобів, а також прогноз розвитку регіональної системи на основі отриманої інформаційної бази у контексті ефективної регіональної політики в умовах розвитку інформаційного суспільства. Розвиток останнього вимагає інтенсифікації інформатизації, доведення її до належного рівня [6].

Однією із найважливіших проблем розвитку сільських територій, яка постає при аналізі процесів самоврядування, є проблема інформаційного забезпечення територіальних громад. Без інформації неможливі специфічні суб'єктно-об'єктні відносини, які виникають у ході розробки та прийняття рішень щодо питань місцевого значення.

Саме недоліки в інформаційному забезпеченні відбуваються на ефективності функціонування суб'єктів та їхніх взаємовідносинах. Інформація обслуговує усі ланки і функції діяльності сільських територій, дає змогу кожному суб'єкту знайти оптимальні засоби і методи вирішення своїх проблем, є причиною, що зумовлює обрання системою того чи іншого варіанту поведінки, переводу системи у новий стан, забезпечує її рух до обраної мети та вирішення питань місцевого значення. Рух інформації охоплює усі стадії процесу регулювання діяльністю сільських територій. Тому надзвичайно важливо при формуванні єдиного інформаційного поля сільських територій України, яке здійснюється у результаті інформатизації суспільства, враховувати такі загальні тенденції інформатизації українського суспільства [7].

В Україні залишається невирішеною проблема телефонізації населення, особливо у сільській та гірській місцевостях, віддалених та депресивних районах. Доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку у 2014 році склали 8057,8 млн грн, що на 0,1% більше за обсяг доходів, отриманих від надання цих послуг за відповідний період 2013 року. Питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2014 році склала 16,7%, що на 0,4% менше ніж у 2013 році.

У структурі доходів, отриманих від послуг фіксованого телекомунікаційного зв'язку, складають доходи від послуг місцевого зв'язку – 72,7%, міжміського – 14,8%, міжнародного – 12,5% [8].

Щодо послуг мобільного зв'язку, то рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становить 137,3%, за винятком Тернопільської та Хмельницької областей (95,8% та 93,5% відповідно). Забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 осіб у середньому по Україні становить 137,2.

Формування інформаційного поля сільських територій безпосередньо залежить від можливостей використання сільськогосподарськими підприємствами та сільськими територіальними громадами телекомунікаційного зв'язку та мережі Інтернет.

Аналіз структури мережі Інтернет в Україні свідчить про те, що нині в країні відсутня достатня кількість каналів зв'язку з інтернет-вузлами в Європі та Сполучених Штатах Америки, а кількість існуючих каналів є надзвичайно низькою. Варто зауважити, що навіть у Польщі потужність аналогічної мережі є більшою у 3 рази порівняно з українською мережею. Проте українська мережа надзвичайно активно розвивається. Про це свідчить зростання кількості користувачів Інтернет.

Причинами значного незадоволеного попиту є обмеженість інвестиційних ресурсів у операторів у зв'язку з низькою рентабельністю послуг міського та збитковістю сільського телефонного зв'язку, а також відсутністю фінансових механізмів інвестування розвитку універсальних послуг та відшкодування збитків від їх надання.

На жаль, темп зростання кількості українських користувачів Internet є значно нижчим, ніж середньосвітовий темп зростання. Згідно з даними низки міжнародних аналітичних агенцій (Freedom House, Internet World Stats, Economy Watch), рівень проникнення Інтернету в нашій країні близько 34%. Україна за цим показником займає передостаннє місце в Європі. Нижчий рівень проникнення Інтернету має тільки Косово. Це означає, що більша частина населення України не має можливості регулярно користуватися Інтернетом, це здебільшого стосується мешканців невеликих населених пунктів, які не мають необхідної техніки і навичок. У цьому контексті у сільській місцевості осередком доступу до мережі Інтернет мають стати сільські бібліотеки. Починаючи з 1997 року, в Україні було впроваджено низку проектів з розширення доступу до Інтернету із залученням бібліотек – IATP, LEAP, TAG, ElibUKR, але, на жаль, у сільській місцевості ці кроки не знайшли широкого впровадження [8].

На кінець 2013 року кількість абонентів Інтернет склала 5 957,4 тис. осіб, що на 894 тис. осіб більше порівняно з 2012 роком. Зокрема, кількість абонентів швидкісного доступу збільшилася на 351,3 тис. осіб і становить 3994,8 тис. осіб, а на кінець I кварталу 2014 року кількість абонентів Інтернет склала 6 122,5 тис. осіб, що на 687,2 тис. осіб більше порівняно із I кварталом 2013 року, зокрема, кількість абонентів швидкісного доступу збільшилася на 334,6 тис. осіб і становить 4 123 тис. осіб (таблиця 1).

У 2014 році Україна на одну сходинку піднялася у розвитку інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ). Так, згідно зі звітом «Вимірювання інформаційного суспільства» Міжнародного Союзу Електрозв'язку (МСЕ) ООН, Україна займає 68 місце у світі з розвитку ІКТ. Усього рейтинг охоплює 157 країн. Лідирує вже третій рік посліп Корея, на 2-му місці Швеція, Ісландія – на 3-му. США перебуває на 17-у місці індексу ІКТ, Польща – на 37-му місці. Росія в рейтингу – на 40-му місці. Так, в

Таблиця 1

**Динаміка розвитку мережі Інтернет та доходів від надання послуг передачі і прийому телевізійних та радіопрограм, радіозв'язку та комп'ютерного зв'язку, (млн грн)**

Найменування показника	2013 рік	2014 рік	Темп зростання, %	Абсолютний приріст
Доходи від передачі і прийому телевізійних та радіопрограм, радіозв'язку всього, із них:	2 297,8	2158,7	93,9	-139,1
кабельного телебачення	1 560,3	1448,7	92,8	-111,6
Доходи від надання доступу до Інтернет, із них:	4 908,5	5348,9	109,0	440,4
рухомий (мобільний) Інтернет	31 405,8	31566,3	100,5	160,5

Україні абонентами Інтернет є 5,7 млн осіб, з них 3,8 млн – абоненти широкопasmового доступу [8].

У той же час в Україні існує проблема мобільного широкопasmового доступу на базі впровадження технологій мобільного зв'язку третього і четвертого поколінь. Без запровадження технологій 3G та 4G неможливий подальший розвиток вітчизняних інформаційно-комунікативних технологій, однією з складових яких є інтернет-трафік.

Рівень проникнення послуг широкопasmового доступу до мережі Інтернет по Україні на кінець 2014 року становить 9,2 у розрахунку на 100 жителів. Найнижчий показник спостерігається у Житомирській області – 4,5, а найвищий – у м. Київ – 65,9.

Нині у більшості країн світу, в тому числі і в країнах Європейського Союзу, СНД, а також країнах Азії і Африки, повсюдно впроваджується третє покоління зв'язку (3G) в діапазоні 2100 МГц, і на законодавчому рівні затверджена технологічна нейтральність для діапазонів 900/1800 МГц, що дозволило забезпечити надання послуг доступу за технологією 3G або 4G (LTE). Україна тільки почала впровадження цих проєктів.

Тому гальмування із запровадженням в Україні послуги з інтернет-доступу за стандартами останніх поколінь зв'язку (3G, 4G) створює реальну загрозу значного технологічного відставання інформаційного суспільства та впровадження ІКТ.

Проведене опитування можливостей доступу до мережі Інтернет в сільській місцевості показало, що тільки 24% жителів сільської місцевості мають можливість оплатити доступ до мережі Інтернет, тільки 38% сільських населених пунктів мають громадські пункти доступу до мережі Інтернет та 36% мають комерційні пункти доступу до Інтернет. Що стосується підприємств, то 56% із них мають можливість оплатити послуги, а 39% вважають, що це не є обтяжливим фінансово.

Покращення забезпечення мережею Інтернет може бути пов'язано з підвищенням кількості осіб, які надають трансакційні послуги з Інтернет в он-лайн-режимі. Наведені відсоткові значення є непрямими показниками стосовно можливостей доступу до мережі Інтернет населення та бізнесу, оскільки відображають тільки суму зазначених респондентами балів щодо їхньої максимальної кількості, проте можуть слугувати порівняльними оцінками, адже базуються на оцінюванні ситуації.

**Висновки.** Організація ефективної роботи інформаційного забезпечення сільських територій є вирішальним чинником у сучасних умовах. Варто знову

зауважити, що розвиток інформаційних технологій корелює з розвитком інновацій, безпосередньо впливає на конкурентоспроможність національних економік, відіграє вирішальну роль у наукових дослідженнях [9].

Процес становлення і розвитку місцевого самоврядування в Україні супроводжується виникненням низки проблем, від розв'язання яких залежить не тільки подальший стабільний розвиток окремих сільських територій, але і доля українського суспільства в цілому. Підхід до розвитку інформаційних технологій та інформатизації усіх видів діяльності як до фактора побудови інформаційного суспільства, розробка та реалізація спрямованих на це заходів не тільки сприятимуть утвердженню громадського суспільства, а призведуть також до покращення роботи виконавчих органів місцевого самоврядування та поліпшати життєздатність сільських територій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Круковский Я. Информационная парадигма самоорганизации в обеспечении устойчивого развития современного общества [Электронный ресурс] / Я. Круковский // Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз : мат. VI Всерос. научного семинара «Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе». – Томск : ИОМ СО РАН, ТГУ, 2002. – Режим доступа : <http://pozdyakov.tut.su/Seminar/a0102/>. – Название с экрана.
2. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия : учеб. пособ. / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко. – Сумы : «Университетская книга», 2004. – 400 с.
3. Мельников Г.П. Системология и языковые аспекты кибернетики / Г.П. Мельников. – М. : Сов. радио, 1978. – 368 с.
4. Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні : Указ Президента України від 31 липня 2000 р. № 928/2000 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=928%2F2000>. – Назва з екрану.
5. Про інформацію : Закон України № 2557 від 2 жовтня 1992 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
6. Славкова О.П. Развитие информационных систем как складовая механизма интеграции экономики Украины в европейский экономический простор / О.П. Славкова, Е.В. Мишенін, В.В. Байдала // Региональные перспективы. – 2002. – № 6(25). – С. 5-7.
7. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/content/shchorichna-dopovid-pro-rozvytok-informatsiynogo-suspilstva>. – Назва з екрану.
8. Славкова О.П. Інформаційне забезпечення регулювання діяльності сільських регіонів / О.П. Славкова, О.В. Жемойда // Вісник Сумського НАУ. Серія: Економіка та менеджмент. – Суми, 2006. – № 2. – С. 340-345.

УДК 338.471

Тарасенко С.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування  
Дніпродзержинського державного технічного університету

## ІНТЕГРОВАНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню концепцій управління витратами, питанням їх систематизації та розвитку. З урахуванням змісту базових концепцій, підходів і тенденцій сучасного менеджменту обґрунтовано елементи інтегрованої концепції управління витратами. Визначено місце інтегрованої концепції управління витратами у забезпеченні довгострокового сталого розвитку підприємства.

**Ключові слова:** витрати, функціональний менеджмент, управління витратами, концепція, технологія, метод, системний підхід, інноваційний розвиток, вартість підприємства.

### Тарасенко С.И. ИНТЕГРИРОВАННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию концепций управления затратами, вопросам их систематизации и развития. С учетом содержания базовых концепций, подходов и тенденций современного менеджмента обоснованы элементы интегрированной концепции управления затратами. Определено место интегрированной концепции управления затратами в обеспечении долгосрочного устойчивого развития предприятия.

**Ключевые слова:** затраты, функциональный менеджмент, управление затратами, концепция, технология, метод, системный подход, инновационное развитие, стоимость предприятия.

### Tarasenko S.I. THE INTEGRATED COST MANAGEMENT CONCEPT

The article is devoted to the investigation of cost management concepts, their organization and evolution. Elements of the integrated cost management concept are substantiated considering the content of the basic concepts, approaches and trends of modern management. It is defined the place of the cost management concepts, in behalf of long-term sustainability ensuring of the company.

**Keywords:** cost, functional management, cost management, concept, technology, method, system approach, innovative development, enterprise value.

**Постановка проблеми.** Розвиток загального менеджменту, його трансформація від традиційних концепцій до сучасних викликають необхідність відповідних змін та розвитку концепцій функціонального менеджменту, одним із яких є менеджмент витрат.

Проблема управління витратами – класична для умов будь-якої економіки, але в конкурентному середовищі ринку її важливість зростає, зважаючи на тісний зв'язок категорії витрат з категорією прибутку, який, в свою чергу, є головним джерелом забезпечення розвитку підприємства. Однак сьогодні збереження або зростання прибутку досягається головним чином за рахунок збільшення цін, а не шляхом використання відповідних організаційно-економічних засад забезпечення високої конкурентоспроможності виробництва та підприємства загалом.

Незважаючи на класичність та традиційність проблеми управління витратами, тривалу і постійну увагу дослідників, зміни, оновлення, трансформації у цій сфері відбуваються значно повільніше, ніж в інших. Відомі дослідження різних систем поглядів на процес управління витратами свідчать, що дотепер відсутній єдиний підхід до визначення його змісту, продовжуються обговорення новітніх концепцій управління витратами на тлі узагальнення існуючого досвіду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Спроби систематизації та узагальнення розроблених концепцій у сфері менеджменту витрат було здійснено у роботах таких дослідників, як Ю.М. Великий [1], Н.В. Гришко [2], Ю.А. Зеленський [3], Г.В. Козаченко [4], А.О. Лисенко [5], Г.С. Лучанінова [6], Г.А. Макухін [4], І.В. Назарова [7], Г.О. Партин [8], Г.І. Хотинська [9], А.В. Череп [10] та ін. В їх число включають такі концепції: витратоутворюючих факторів, доданої вартості, лан-цюжка цінностей, альтернативних витрат, трансакційних витрат, концепції ABC, стратегічного позиціону-

вання та стратегічного управління, концепції життєвого циклу продукції, цільової собівартості (target costing), кайзен-костинг, бенчмаркінг витрат, управління конкурентоспроможними витратами, концепцію екологічних витрат (енвайроментал костинг), концепцію витрат, що пов'язана з якістю, а також стандарт-кост та директ-костинг.

Поряд із дослідженням змісту та особливостей концепцій управління витратами [1-10] автори у своїх роботах розглядають їх в обліковому та економічному аспектах [9], проводять порівняльний аналіз [5; 9], окремо систематизують концепції, що реалізуються в межах стратегічного управління [3], виконують спроби їх синтезу [6]. Деякі автори розглядають концепції і методи управління витратами як технології та групують їх на обліково-контрольні, властиві практиці країн пострадянського простору, та технології управлінського обліку і контролінгу, розповсюджені у практиці західних та американських підприємств [10].

Велика кількість концепцій в певній сфері, зокрема у сфері управління витратами, свідчить про складність об'єкту управління та недосконалість кожної з відомих на даний час систем поглядів з точки зору пояснення такого явища як процес формування та регулювання витрат. Крім того, у виконаних систематизаціях, на нашу думку, зведено як концепції, так й інші елементи теорії і практики управління витратами, зокрема, методи, технології.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягала у визначенні змісту та розмежуванні концепцій, методів, технологій управління витратами, обґрунтуванні складових інтегрованої концепції управління витратами, яка базується на ключових положеннях сучасного менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як відомо, під концепцією розуміють систему поглядів, те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум. Головне призначення концепції

полягає в інтеграції певного масиву знання, у прагненні використовувати його для пояснення, пошуку закономірностей [11]. Під методами розуміють способи, прийоми, порядок виконання певної роботи, і, відповідно, якщо мова йде про управління – конкретні способи досягнення цілей. У визначення поняття «технологія управління» включають різну сукупність елементів, таких, як: знання, дії, операції, методи, процес [12]. Таким чином, найбільш загальною і всеохоплюючою категорією, безумовно, є «концепція» як система поглядів, конкретизацією якої виступає технологія та конкретний метод.

Щодо змісту самої категорії «управління витратами», то більшістю авторів воно характеризується як система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням та регулюванням витрат підприємства, забезпеченням ефективного використання його ресурсів, вартість яких відображається у витратах. Проте не будь-яка концепція може забезпечити досягнення такої мети. Так, наприклад, концепції трансакційних та екологічних витрат зосереджуються лише на означених витратах та їх важливості для сучасного етапу розвитку підприємств. Крім того, концепції мають різні можливості щодо їх практичної реалізації і, як наслідок, різний ступінь поширення у практиці. При цьому організовувати управління витратами, базуючись лише на одній концепції або їх вільному поєднанні, неприпустимо.

Сучасний етап розвитку підприємств як економічних систем вимагає формування інтегрованої управління витратами, яка створює умови для досягнення стратегічних цілей розвитку господарюючого суб'єкта шляхом організації на її основі ефективного управління витратами. У процесі обґрунтування переліку концепцій, які мають формувати інтегровану концепцію управління витратами, з'ясовано, що низка із числа виділених сьогодні як концепції, по суті, являють собою методи управління витратами. Зокрема, до методів або технологій управління витратами, які формують інструментарій даного напрямку функціонального менеджменту, варто віднести: таргет-костинг, бенчмаркінг витрат, концепцію цільової собівартості, кайзен-костинг, директ-костинг, стандарт-кост, які авторами характеризуються як концепції [2; 5; 6]. Так, наприклад, бенчмаркінг витрат, розробником якого вважається корпорація «Хеґох», є інструментом, що використовується в управлінні витратами та ґрунтується на виявленні, дослідженні, запозиченні та адаптації передового досвіду підприємств-конкурентів (набір дій) з метою підвищення ефективності управління витратами підприємства та зниження загального їх рівня (мета).

Концепція цільової собівартості (target costing), розроблена у 60-ті рр. ХХ ст. Тоширо Хіромото (корпорація «Toyota»), ґрунтується на визначенні собівартості виробу, яка розраховується виходячи із попередньо встановленої ринкової ціни його реалізації (спосіб). У наведеному переліку майже усі так звані концепції є способами калькулювання та обліку витрат, а у низці випадків – й інструментами планування.

Решту відомих концепцій у сфері менеджменту витрат можна розділити на базові (ключові), у поле уваги яких потрапляє уся система витрат, що формуються діяльністю підприємства, та підтримуючі (додаткові, доповнюючі, аспектні, часткові), зосереджені на окремих складових витрат підприємства як економічної системи або аспектах його діяльності. Сучасна інтегрована концепція повинна охо-

плювати усі аспекти та сфери формування витрат, а не лише виробничу сферу або сферу здійснення трансакцій, адже витрати є результатом взаємодії усіх підсистем підприємства. Тому до першої групи варто віднести концепцію витратоутворюючих факторів, концепцію альтернативних витрат, концепцію стратегічного управління, концепцію витрат, що пов'язана з якістю. Крім того, зважаючи на інтенсивний розвиток ринкових відносин та погіршення екологічної ситуації, до числа підтримуючих концепцій варто включити концепції трансакційних та екологічних витрат. Поєднання названих концепцій є обов'язковим в межах інтегрованої концепції управління витратами. Решту концепцій та методів управління витратами варто використовувати як інструментарій, що доповнює інтегровану концепцію та відображає особливості підприємства і переваги його керівництва.

Набір концепцій, які формують основу інтегрованої концепції управління витратами, визначений зважаючи на їх зміст, а також підходи і тенденції сучасного менеджменту.

Один із ключових принципів сучасного менеджменту – системний підхід – передбачає розгляд підприємства як економічної системи, яка відповідає усім її ознакам: цілісність та цілеспрямованість, ієрархічність, стійкість, надійність та адаптивність, відкритість та комунікативність, емерджентність. Принцип системності вимагає і від концепцій функціонального менеджменту, зокрема менеджменту витрат, розглядати витратні та вартісні параметри підприємства як параметри економічної системи, які є результатом взаємодії усіх його підсистем. При цьому витрати та вартість формуються кожним елементом економічної системи «підприємство» та під впливом системи факторів. Тому саме концепція витратоутворюючих факторів є однією із ключових концепцій та формує підґрунтя інтегрованої концепції управління витратами.

Концепція витратоутворюючих факторів (Шерер, Остер, Каплан, Дікін, Махер та ін.), безумовно, є найбільш відомою і застосовуваною із числа відомих концепцій. Вона базується на ідеї залежності величини повних витрат підприємства від різноманітних чинників, вплив яких представлено сукупністю показників, і передбачає аналіз витратоутворюючих чинників в їхньому взаємозв'язку і взаємовпливу. Знання витратоутворюючих чинників і ступеня їхнього впливу на величину витрат підприємства, а також залежностей між чинниками дає змогу через вплив на фактори формування витрат впливати на саму величину витрат підприємства [4, с. 43].

Інша ключова концепція – концепція альтернативних витрат (автори Ф. Візер, Д. Грін, Г. Давенпорт) – базується на обґрунтуванні кожного управлінського рішення шляхом визначення та порівняння альтернативних варіантів використання коштів, на врахуванні перспективи реалізації певного обраного рішення при відмові від усіх інших. При цьому витрати та доходи, не пов'язані з прийнятим рішенням, не повинні братися до уваги [1]. Ця концепція характеризує загальний принцип прийняття управлінських рішень у менеджменті і підтверджує важливість показників витрат в системі обґрунтування управлінських рішень.

Необхідність створення умов для зростання національної конкурентоспроможності вимагає широкого запровадження концепції стратегічного управління витратами. Традиційно управління витратами зосереджується переважно на поточних витратах і

розглядає їх, як правило, у короткостроковій перспективі. Що стосується стратегічного управління витратами, то відповідна концепція є маловідомою та ще менш застосовуваною у практиці вітчизняних підприємств, про що свідчать опитування керівників та фахівців у цій сфері, хоча інтерес дослідників до неї значно виріс останнім часом. У той же час саме стратегічне управління витратами дозволяє поєднати концепції стратегічного управління витратами та концепції конкурентоспроможних витрат.

Вважається, що концепція стратегічного управління витратами є результатом злиття трьох напрямів стратегічного менеджменту: аналізу ланцюжка цінностей; аналізу стратегічного позиціонування; аналізу й управління функціями витрат. Ідея концепції стратегічного управління витратами полягає в тому, що аналіз витрат підприємства дозволяє піднятися на найвищий рівень причин їх виникнення [2, с. 36].

Іншою ключовою характеристикою сучасного загального менеджменту є широке розповсюдження концепції комплексного (загального) управління якістю. Забезпечення необхідної якості продукції та усіх процесів мають бути і у числі цілей управління витратами.

Концепція витрат, що пов'язана з якістю, у центр уваги ставить оптимізацію витрат за рахунок поліпшення управління якістю, що дозволяє підприємству отримати відповідні конкурентні переваги. Зважаючи на поширення сфери застосування процесного підходу в менеджменті, зростання значення управління якістю та розробку на підприємствах загальних систем управління якістю, дана концепція має стати обов'язковим елементом інтегрованої концепції управління витратами.

Таким чином, відповідно до найважливіших аспектів сучасного менеджменту базові концепції управління витратами, що формують основу інтегрованої, включають: концепцію витратоутворюючих факторів, концепцію альтернативних витрат, концепцію стратегічного управління та концепцію витрат, пов'язану з якістю. Названі концепції є ключовими і інтегрованої концепції управління витратами.

Варто зазначити, що до базових концепцій більшість фахівців включають і такі як концепція ABC, концепція доданої вартості та концепція життєвого циклу продукції. Ці концепції, безумовно, є корисними, але можуть лише доповнювати систему ключових концепцій з огляду на можливості та цілі їх реалізації в умовах конкретного підприємства.

Для забезпечення постійного сталого розвитку важливим є забезпечення інноваційності розвитку організації. Зростання значущості інноваційності передбачає врахування зростання величини трансакційних витрат, у тому числі і зв'язку з розвитком трансферу технологій.

Концепція трансакційних витрат заснована на виділенні у ході економічної взаємодії (угоди, трансакції) двох видів витрат: виробничих (операційних); трансакційних. Категорія трансакції використовується для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, що вимагають детального документального оформлення й припускають просте взаєморозуміння сторін [5]. Відповідно, витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, називаються трансакційними витратами. Значущість даного виду витрат у сучасних умовах значно зростає з точки зору їх впливу на рівень витрат та фінансові результати підприємства, на собівартість

одиниці продукції і, зрештою, на цінову конкурентоспроможність підприємства.

Розвиток концепції сталого розвитку та впровадження її принципів у систему менеджменту передбачає зростання значущості й так званих «екологічних» витрат та, відповідно, концепції Environmental Cost Management, яка концентрує свою увагу на постійному моніторингу та можливому запобіганні екологічним витратам. До їх числа включають явні витрати (витрати на модифікацію технологій і процесів, витрати на очищення та утилізацію, вартість дозволів, штрафи, судові витрати) та неявні витрати, які здебільшого пов'язані з інфраструктурою, необхідною для моніторингу екологічних аспектів діяльності підприємства. Ці витрати, як правило, включають у себе окрім адміністративних витрат витрати на юридичні консультації, навчання та інформування працівників, а також витрати, пов'язані зі втратою ділової репутації внаслідок екологічних катастроф. Застосування даної концепції передбачає вибір постачальників та покупців, які правильно, з точки зору безпеки оточуючого середовища, ставляться до утилізації відходів під час процесу виробництва та післяпродажного обслуговування, а також виведення продукту з ринку та утилізацію.

На підставі викладеного вище можна визначити зміст основних елементів сучасної інтегрованої концепції управління витратами:

1. Мета управління витратами – забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства та досягнення стратегічної мети на основі цілеспрямованого впливу на склад, структуру і поведінку витрат та їх чинників на всіх етапах формування і розподілу витрат.

2. Ключові принципи управління витратами:

- економічність (рівень витрат на функціонування системи управління витратами має забезпечувати високу віддачу від їх використання);

- комплексність та системність (охоплення усіх видів витрат та аспектів їх формування, врахування взаємозв'язків між ними, а також факторами і рішеннями, що формують витрати);

- оптимальність (забезпечення оптимального, з точки зору ринку та цілей підприємства, рівня витрат на основі застосування альтернативних методів оцінки рішень щодо витрат та оптимальної структури управління ними);

- якість (забезпечення якості усіх процесів, що відбуваються на підприємстві, та управління ними, зокрема, якості процесів управління витратами);

- інноваційність (використання інноваційних технологій управління витратами та врахування першочерговості завдань розробки і впровадження інновацій);

- екологічність (першочерговість вирішення завдань зниження ресурсомісткості виробництва та зменшення рівня екологічних витрат).

3. Система ключових показників оцінки якості управління витратами:

- рівень питомих витрат та їх динаміка;

- рівень віддачі витрат та її динаміка;

- маржинальні витрати (при обґрунтуванні альтернатив розвитку);

- структура витрат;

- прирощення вартості підприємства як кількісна оцінка ступеня досягнення стратегічної мети.

4. Система методів управління витратами: сучасні прийоми планування, обліку, контролю, аналізу витрат для обґрунтування управлінських рішень, які враховують особливості галузі, підприємства та

ринкової ситуації, у тому числі перераховані у роботі методи з огляду на потреби керівництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Велика кількість концепцій у сфері управління витратами сьогодні є перешкодою для організації ефективного управління витратами. Кожна із відомих концепцій акцентує увагу на певному важливому аспекті, однак застосування лише однієї концепції з відомих є недостатнім для організації ефективного управління витратами.

Інтегрована концепція управління витратами має враховувати найбільш актуальні для менеджменту в сучасних умовах підходи та тенденції, зокрема, системний підхід, необхідність забезпечення якості всіх процесів, що відбуваються на підприємстві, створення умов для інноваційного розвитку як основи високої конкурентоспроможності, а також вимогу щодо забезпечення максимально можливої екологічності виробництва. Урахування цих умов обумовлює підстави для вибору ключових концепцій управління витратами, на яких має базуватися інтегрована концепція: концепція витратоутворюючих факторів, концепція альтернативних витрат, концепція стратегічного управління та концепція витрат, пов'язана з якістю.

Базовими елементами сучасної інтегрованої концепції управління витратами є мета, ключові принципи, показники оцінки якості управління, система методів та інструментів реалізації окремих функцій менеджменту витрат.

Мета управління витратами в межах інтегрованої концепції полягає у забезпеченні високої конкурентоспроможності підприємства та досягненні ним стратегічної мети на основі цілеспрямованого впливу на склад, структуру і поведінку витрат та їх чинників на всіх етапах формування. Такою стратегічною метою сьогодні все частіше обирається нарощування вартості підприємства. Основними принципами сучасного менеджменту витрат визначаються такі: економічність, комплексність та системність, оптимальність, якість, інноваційність, екологічність та відповідальність. З урахуванням мети та принципів основними показниками в системі оцінки якості управління витратами можуть виступати: рівень та динаміка питомих витрат, а також їх віддачі, структура витрат, маржинальні витрати, а як кількісна оцінка ступеня досягнення стратегічної мети – прирощення вартості підприємства.

Обґрунтування елементів інтегрованої концепції управління витратами та їх використання у практиці

вітчизняних підприємств сприятиме забезпеченню їх довгострокового успішного розвитку та досягненню високого рівня конкурентоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х. : Вид-дім «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
2. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств / Н.В. Гришко // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 99. – С. 33-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lukyanenko.at.ua/\\_ld/2/208\\_.pdf](http://lukyanenko.at.ua/_ld/2/208_.pdf).
3. Зеленский Ю.А. Стратегический подход к управлению затратами организации: методологические и методические особенности // Вестник ТИУиЭ. – 2012. – № 2(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-podhod-k-upravleniyu-zatratami-organizatsii-metodologicheskie-i-metodicheskie-osobennosti>.
4. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства : монографія / Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. – К. : Вид-во «Лібра», 2007. – 320 с.
5. Лисенко А.О. Порівняльний аналіз концептуальних підходів до управління витратами / А.О. Лисенко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 35-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://business-inform.net/pdf/2012/5\\_0/35\\_38.pdf](http://business-inform.net/pdf/2012/5_0/35_38.pdf).
6. Лучанінова Г.С. Синтез концепції управління витратами як механізм розвитку вітчизняних підприємств / Г.С. Лучанінова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 99-102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010\\_5\\_3/24luc.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_3/24luc.pdf).
7. Назарова И.В. Управление затратами – новый взгляд / И.В. Назарова // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2007. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-zatratami-novyy-vzglyad](http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-zatratami-novyy-vzglyad).
8. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г.О. Партин. – К. : Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с.
9. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23-30.
10. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. – Ч. I. – Вид. 2-ге [стереот.]. – Х. : Вид-дім «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
11. Сурмін Ю.П. Майстерня вченого [Текст] : підручник для науковця / Ю.П. Сурмін. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – 302 с. – С. 38.
12. Лесик В.О. Підходи до визначення поняття «технологія управління» / В.О. Лесик, В.М. Григоренко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 62-68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro\\_2013\\_4\\_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro_2013_4_14.pdf).

УДК 338.24

Ткачук Г.Ю.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Житомирського державного технологічного університету

## ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню поняття сутності економічної категорії «ділова активність підприємства» та обґрунтуванню показників її оцінки. Особлива увага акцентована на коефіцієнтах оборотності активів та пасивів підприємства у розрізі їх структурних елементів, а також на показниках тривалості обороту. Доведено, що оцінка ділової активності може бути здійснена шляхом визначення оптимального співвідношення між темпом зростання прибутку, доходу та активів.

**Ключові слова:** ділова активність, фінансовий стан, аналіз ділової активності, показники оцінки ділової активності.

### Ткачук А.Ю. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию понятия сущности экономической категории «деловая активность предприятия» и обоснованию показателей ее оценки. Особое внимание акцентировано на коэффициентах оборачиваемости активов и пассивов предприятия в разрезе их структурных элементов, а также на показателях продолжительности оборота. Доказано, что оценка деловой активности может быть осуществлена путем определения оптимального соотношения между темпом роста прибыли, дохода и активов.

**Ключевые слова:** деловая активность, финансовое состояние, анализ деловой активности, показатели оценки деловой активности.

### Tkachuk A.U. ASSESSMENT BUSINESS ACTIVITY

The article investigates the concept of the essence of economic categories «business activity of enterprise» and substantiation of its performance assessment. Particular attention is paid to turnover ratio assets and liabilities of the company in terms of their structural elements, as well as the figures for turnover. It is proved that the assessment of business activity can be carried out by determining the optimum ratio between the rate of profit growth, income and assets.

**Keywords:** business activity, financial condition, business activity analysis, performance assessment of business activity.

**Постановка проблеми.** За умов сьогодення, коли соціально-економічна напруженість у суспільстві зростає, а питання підвищення ефективності господарської діяльності підприємств набувають усе більших обертів, на перший план виходять такі інструменти її забезпечення, як аналіз та оцінка. Одним із головних індикаторів об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства є ділова активність. Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність її організації. Отже, актуальність дослідження проблем оцінки ділової активності обумовлена її вирішальною роллю у процесі забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До кінця ХХ ст. в економіці не приділялася особлива увага діловій активності як окремій категорії, тому її значення та підходи до оцінювання в процесі еволюції економічної думки набули якісних трансформацій. Поняття «ділова активність» увійшло до вітчизняної наукової школи у 90-ті рр. ХХ ст. із набуттям Україною незалежності, розвитком ринкової економіки, підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагало активних дій від підприємців [9, с. 215].

Поряд із зміною сутності поняття «ділова активність» змінювався і інструментарій її оцінки. На сьогоднішній день запропоновано декілька підходів щодо оцінки ділової активності підприємств, серед основних з них виділимо наступні. За допомогою показників ефективності управління оборотним капіталом (оборотності обігових коштів, швидкості обороту капіталу); фондодідачі [1, с. 195]; продуктивності праці [5, с. 184]; рентабельності; фінансового стану: (прогнозування ймовірності настання банкрутства).

Під іншим кутом зору розглядають ділову активність підприємства М.П. Войнаренко і Т.Г. Рзаєва [6, с. 14]. Тому в процесі здійснення оцінки автори пропонують використовувати два основні напрями: із виділенням коефіцієнтів ділової активності та виділенням показників використання коштів [14, с. 508]. У той же час механізм оцінки ділової активності залишається мало дослідженим, оскільки наразі відсутній остаточний підхід до визначення її сутності, що й утруднює вибір та обґрунтування показників для розрахунку. Дана ситуація приводить до того, що у ході оцінки характеризуються лише окремі аспекти ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, тобто відсутня комплексність.

**Постановка завдання.** Метою статті є удосконалення існуючого підходу до оцінки ділової активності фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу.** Важливим індикатором ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є його ділова активність. Саме тому визначення сутності ділової активності та показників її оцінки є надзвичайно важливим питанням сьогодення.

Звернемо увагу на деякі підходи до визначення ділової активності підприємства. О.А. Гарасюк та М.Ю. Ігнатенко вважають, що ділова активність підприємства оцінюється сукупністю кількісних та якісних параметрів (зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність) [7, с. 63].

Інший погляд на ділову активність мають Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова. На їх думку, ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями,



як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [12, с. 382].

Ю.С. Цал-Цалко вважає, що ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. Щодо переліку об'єктів діяльності підприємства, то виділяють дві концепції: маркетингову – визначену потребами ринку, і технологічну – побудовану на інноваційних можливостях [3, с. 77].

Ділова активність, на думку І.С. Вчєрашньої, це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішнього його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі [3, с. 77].

Таким чином, ділова активність – це комплексне поняття, яке виражається через систему взаємопов'язаних економічних категорій. Тому, серед науковців є різні підходи до його визначення. Ділову активність розглядають як у широкому так і у вузькому значенні.

У широкому розумінні ділова активність передбачає усю сукупність зусиль підприємства щодо просування на ринках продукції, праці, капіталу [10, с. 144-148; 16, с. 110].

У вузькому розумінні ділову активність розглядають з точки зору фінансово-господарської діяльності підприємства у розрізі ефективності його виробничої та комерційної діяльності. У даному випадку словосполучення «ділова активність» являє собою, можливо, не цілком вдалий переклад англійського терміна «business activity», який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності [13].

На нашу думку, найбільш комплексним є таке визначення ділової активності: «...це характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошуку можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку» [3, с. 76].

Проаналізувавши основні підходи до змісту системи показників оцінки ділової активності підприємства автор зробив наступні висновки. Наразі існує ряд представників сучасної науки, які вбачають аналіз ділової активності в показниках оборотності. Так, Ю. Бріггем серед основних показників оцінки ділової активності виділяє оборотність товарно-матеріальних запасів, середній термін інкасації, оборотність основних засобів, оборотність всіх активів [4]. А.Д. Шеремет та Г.В. Савицька у процесі діагностики ділової активності пропонують використовувати коефіцієнти оборотності капіталу, рентабельність та оборотність капіталу [16]. О.В. Єфімова важливими вважає наступні показники: період операційного циклу, оборот оборотних активів, середній період обороту грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень [11].

Іншим є погляд В.В. Ковальова, який вважає, що ділова активність підприємства проявляється у динамічності її розвитку, а показниками її оцінки виступає ступінь виконання планів, норм, нормативів;

коефіцієнт стійкості економічного зростання; оцінка динамічності розвитку фірми [12].

Існує також низка підходів, які у процесі оцінки ділової активності пропонують використовувати показники: ліквідності, питомої ваги позикового капіталу, рентабельності, забезпеченості відсотків за кредитами, становища на ринку, ділової репутації, залежності компанії від великих поставачальників, економічної доданої вартості, інвестиційної ділової активності [3, с. 77]. На нашу думку, дані показники не можуть у повній мірі оцінити ділову активність господарської діяльності підприємства, адже у більшій мірі стосуються фінансової сторони діяльності підприємства. Тому варто звернути увагу на сутність поняття «ділова активність».

Враховуючи те, що ділова активність передбачає ефективність здійснення господарської діяльності, а господарська діяльність поєднує у собі виробничу, фінансову та комерційну діяльність, то і проведення аналізу ділової активності повинно відбуватися за кожним із цих напрямів.

Ефективність виробничої діяльності доцільно провадити у контексті аналізу продуктивності праці (трудомісткості), витрат та рентабельності продукції, виконання плану виробництва. Аналіз ефективності комерційної діяльності підприємства варто здійснювати за показниками якості та конкурентоспроможності продукції, позицій оцінки рентабельності витрат, пов'язаних з рекламою та розширенням ринку збуту. Оцінка фінансового стану підприємства може бути проведена шляхом визначення показників оборотності структурних елементів активів та пасивів підприємства. Серед яких варто виділити: запаси, готову продукцію, грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, власний капітал, залучений капітал.

У ході дослідження системи показників оцінки ділової активності підприємства встановлено, що до них відносять, у першу чергу: тривалість або швидкість обороту оборотних активів, коштів в розрахунках, запасів за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них власного та позикового капіталу. Для поглибленого аналізу ділової активності варто враховувати також швидкість обороту елементи активів, такі як: виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість тощо. Аналіз стану оборотних активів у розрізі структурних елементів та показників оборотності дає можливість визначити ефективність використання ресурсів підприємства в цілому; встановити, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу та за необхідності терміново вжити відповідні заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства та покращення його ділової активності. Показники ефективності використання капіталу підприємства є також індикаторами ділової активності підприємства. Серед яких у першу чергу варто виділити швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості [2].

Таким чином, відзначимо, що ділова активність відображає рівень ефективності використання, у першу чергу активів підприємства та джерел їх утворення, і в той же час характеризує якість управління ними, а також можливості функціонування та розвитку підприємства.

Наразі в економічній науці виділяють три рівні ділової активності підприємства: високий (достат-

ній); середній (задовільний); низький (незадовільний). Кожному рівню ділової активності відповідає конкретна і притаманна саме для нього господарсько-фінансова ситуація. Отже, виділяють нормальну виробничо-господарську ситуацію, якій відповідає високий рівень ділової активності, проблемну – вона характеризує середній рівень ділової активності підприємства, і кризову ситуацію, яка характеризується низьким рівнем ділової активності підприємства [15].

Нормальна ситуація виробничо-господарська ситуація характеризується таким збігом умов і обставин, за яких створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання та формується стійка тенденція до підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна визначається таким збігом господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану підприємства і спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація виникає у випадку відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Визначається вона збігом обставин, що формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності. Кризова ситуація може викликати банкрутство підприємства [15].

Недоліком теорії зіставлення кризової ситуації із конкретним рівнем ділової активності є те, що повністю відсутнє будь-яке цифрове пояснення меж зазначених станів. Хотілося б точно знати, який цифровий діапазон відповідає якому із зазначених рівнів ділової активності та яким чином діагностувати певну виробничо-господарську ситуацію на підприємстві.

Як вже було зазначено, ділова активність оцінюється системою показників, що характеризують найважливіші сторони господарсько-фінансової діяльності підприємства. Крім того, в ідеальному випадку динаміка змін абсолютних показників ділової активності повинна відповідати «золотому правилу економіки підприємства»:

$$T_{зрп} > T_{зрв} > T_{зра} > 100\%, \quad (1)$$

де  $T_{зрп}$ ,  $T_{зрв}$ ,  $T_{зра}$  – темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів. – темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів.

Перше співвідношення характеризує випередження темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання обсягу реалізації продукції і свідчить про зниження собівартості продукції як основного чинника збільшення прибутку. Якщо темпи зростання прибутку й обсягу реалізації продукції будуть випереджувати темпи зростання активів, то це свідчить про ефективність використання останніх [8]. Зазначимо, що значення показників у наведеному співвідношенні мають зростати (бути більшими за 100%). Недоліком цього рівняння є те, що у економічній літературі відсутнє пояснення розрахунку показників, які відображені у формулі. Незрозумілим залишається, який прибуток береться до уваги та які активи використовуються.

**Висновки.** Проаналізувавши підходи до визначення та оцінки ділової активності підприємства, встановлено, що ділова активність підприємства наразі виступає однією із важливих характеристик функціонування та розвитку підприємства. Відсутність єдиного підходу до її визначення говорить про те, що категоріальний апарат цієї важливої економічної категорії ще остаточно не сформовано. І відзна-

чимо її всеохоплюючий характер, який поєднує усі сфери діяльності підприємства (виробництво, маркетинг, фінанси). Виділяють три види ділової активності, які пов'язують із трьома фінансово-господарськими ситуаціями на підприємстві: висока ділова активність є ознакою нормального стану, середня – проблемного і низька – кризового. Перспективами дослідження у даному напрямі є визначення меж рівнів ділової активності та ув'язка їх із виробничо-господарською ситуацією на підприємстві.

Оцінка ділової активності повинна відбуватися по усім видам фінансово-господарської діяльності підприємства, що у свою чергу допоможе комплексно оцінити ефективність використання підприємством своїх ресурсів з метою формування позитивного фінансового результату та отримання прибутку. Тому вирішення завдання підвищення рівня ділової активності може бути вирішене за рахунок покращення діяльності підприємства за напрямками: виробництво, маркетинг та фінанси. Перспективами подальших досліджень у цій площині є визначення інформаційного та інструментального забезпечення оцінки ділової активності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : [учебник] / С.М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2004. – 336 с.
2. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів / О.М. Анісімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/piprp\\_2013\\_2\\_6.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/piprp_2013_2_6.pdf).
3. Антипенко Є.Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є.О. Антипенко, С.М. Ногіна, Ю.С. Піддубна // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 76-80.
4. Бригем Ю.А. Финансовый менеджмент : [учеб. пособ.] / Ю.А. Бригем, Л.С. Гапенски. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 429 с.
5. Варавка В.В. Аналіз ділової активності як інструмент управління грошовими потоками підприємства / В.В. Варавка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 184-191.
6. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [моногр.] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.
7. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / Гарасюк О.А., Ігнатенко М.Ю. // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
8. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : підручник для студентів ВНЗ / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256с.
9. Гринькевич О.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О.А. Гринькевич, Г.І. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215.
10. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 144-148.
11. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности : [учеб. пособ.] / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – М. : Омега-Л, 2004. – 451 с.
12. Коваленко Л.О. Финансовый менеджмент : [навч. пос.]. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [3-те вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
13. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu\\_ekon/2009\\_6/ZMIST.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/ZMIST.htm).
14. Мешкова Н.Л. Оцінка ділової активності підприємства на макрорівні Н.Л. Мешкова / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 508-511.
15. Співак Ю. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyj-pokaznyk-diyalnosti-pidpryemstva/>.
16. Шеремет О.О. Финансовый анализ / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.

УДК 338.3

**Федорова Т.А.**

соискатель

Одесского национального экономического университета,  
Региональный менеджер ОАО «Такеда Украина»**ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА БАЗЕ МАРКЕТИНГОВОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ 3.0**

В статье обоснована необходимость внедрения новой Маркетинговой Бизнес-Модели 3.0 (МБМ 3.0) для увеличения эффективности управления маркетинговыми проектами. Описаны основные ее принципы, применяемые в фармацевтической отрасли, – Фарма 3.0. Представлен механизм анализа текущей бизнес-модели предприятия, который способствует расширению практического применения МБМ 3.0.

**Ключевые слова:** Маркетинговая Бизнес-Модель 3.0 (МБМ 3.0), управление маркетинговыми проектами, Фарма 3.0, фармацевтический маркетинг.

**Федорова Т.О. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА БАЗІ МАРКЕТИНГОВОЇ БИЗНЕС-МОДЕЛІ 3.0**

У статті обґрунтована необхідність запровадження нової Маркетингової Бізнес-Моделі 3.0 (МБМ 3.0) щодо управління маркетинговими проектами. Описані основні її принципи, які застосовуються у фармацевтичній отраслі, – Фарма 3.0. Представлений механізм аналізу існуючої бізнес-моделі підприємства, який сприяє розширенню практичного використання МБМ 3.0.

**Ключові слова:** Маркетингова Бізнес-Модель 3.0 (МБМ 3.0), управління маркетинговими проектами, Фарма 3.0, фармацевтичний маркетинг.

**Fedorova T.O. PROJECT MANAGEMENT FUNDAMENTS BASED ON MARKETING BUSINESS MODEL 3.0**

In the article the necessity of implementation of new Marketing Business Model 3.0 (MBM 3.0) in marketing project management is substantiated. It describes the main business model principles for pharmaceutical industry – Pharma 3.0. The paper represents the marketing activity analysis method that promotes wider application of MBM 3.0.

**Keywords:** Marketing Business Model 3.0 (MBM 3.0), marketing project management, Pharma 3.0, pharmaceutical marketing.

**Актуальность темы.** Последние несколько лет фармацевтические компании во всем мире кардинально пересматривают Маркетинговые Бизнес-Модели (МБМ). Этому способствуют сложившиеся тенденции в экономике и общественной жизни, стремительный переход на новые технологии в медицине и способах коммуникации. В определенной степени эти преобразования коснулись и Украины, но широкого применения в реальных маркетинговых проектах отечественных фармацевтических компаний и иностранных представительств пока не нашли. С одной стороны, это связано с нехваткой информации и адаптированных практических кейсов, которые способствовали бы внедрению принципов новой бизнес-модели в маркетинговые программы, с другой стороны – с отсутствием видимой необходимости в поиске новых подходов. В связи с продолжающейся стагнацией на рынке потребность отечественных специалистов в новых решениях, способных добавить ценности маркетинговым предложениям, увеличивается. Также резко возрастает интерес к прикладным инструментам анализа Маркетинговой Бизнес-Модели (МБМ) предприятия.

**Анализ последних статей и публикаций.** Упоминания о так называемом переходе на МБМ 3.0 – концепции, объединяющей маркетинг и ценности потребителей, стали встречаться в научной и практической литературе с 2010 года. Работы таких авторов, как А. Севиаван, Ф. Котлер, Х. Картаджайя, С. Годин, посвящены данной теме [1; 2; 8].

Отражение принципов новой МБМ 3.0 в фармацевтической отрасли описали специалисты международного агентства Ernst&Young в «Global pharmaceutical industry report 2010 – Progression Pharma 3.0» и назвали новую бизнес-модель Фарма 3.0 [3]. Профессор Б.Д. Смит говорит о совершенствовании стратегий продвижения на фармацевтическом рынке, а Х. Вольфрам в книге «КАМ в Фарма 3.0» пишет о необходимости пересмотра функций ряда служб фармацевтических компаний и перехода на новые

стандарты взаимодействия с ключевыми клиентами, посредниками, потребителями [4, с. 259; 5, с. 20].

В отечественной литературе данная тема стала подниматься недавно на различных профильных научно-практических конференциях [6]. Практических методов и теоретических данных, адаптированных под украинский фармацевтический рынок, у отечественных специалистов, по мнению автора, еще недостаточно. Поэтому необходимость изучения принципов МБМ 3.0 и методов их внедрения является актуальной.

**Формирование целей статьи.** Разработка механизмов анализа текущей МБМ фармацевтических компаний и рекомендаций по внедрению новой МБМ 3.0, которая позволит увеличить эффективность маркетинговой деятельности.

**Изложение основного материала.** Первая маркетинговая концепция Ф. Котлера – Маркетинговая Бизнес-Модель 1.0 (МБМ 1.0), была сфокусирована на продуктах и сделках и постепенно трансформировалась в МБМ 2.0, где главным было привлечение и удержание покупателя. И на сегодняшний день в отечественной и зарубежной литературе все больше пишут о Маркетинг 3.0 [2-4]. В книге «От продукта к потребителям и дальше – к человеческой душе» Ф. Котлер и соавторы так характеризуют третью модель маркетинга, целью которой стало приглашение покупателей к разработке продукта и совместной маркетинговой коммуникации: «Маркетинг 3.0 – это сотрудничество субъектов бизнеса, которые имеют схожие наборы ценностей и стремлений, это также подход, дающий ответы на желания и нужды граждан в их массе» [2, с. 22].

Специалисты агентства Ernst&Young адаптировали изменения в современной маркетинговой бизнес-модели для фармацевтической отрасли и применили термин – Фарма 3.0, характеризующий новый тип маркетинговых отношений на этом рынке [3].

По мнению авторов, переход Фарма 2.0 на Фарма 3.0 бизнес-модель – это не просто тривиальное

обновление предшествующей версии, а значительный сдвиг от индустрии независимых, вертикально-интегрированных компаний во что-то большее – в комплекс динамических и взаимозависимых бизнес-единиц, которые являются составляющими одного целого механизма системы здравоохранения. Это большая трансформация, подталкиваемая информационными новаторскими технологиями в сфере медицины (IT), консюмеризмом, снижением доверия к компаниям, увеличением новых нетрадиционных игроков и демографическими изменениями [3, с. 2-3]. Для того чтобы понять, какие новые подходы стали применяться к оценке успешности деятельности фармацевтической компании, была разработана таблица 1. Она позволяет разобраться в изменениях, которые смогла создать концепция Фарма 3.0 для здоровья пациентов и для всех участников на этом рынке.

Стоит отметить, что изменения уже один раз трансформировали длительно работающую, вертикально интегрированную модель Фарма 1.0, построенную на блокбастерах – препаратах, приносящих максимальную выручку в современную Фарма 2.0, отличительной чертой которой стали: диверсификация портфолио, развитие ОТС препаратов, брендинг дженериков, вакцины и товары для животных, создание более независимые бизнес юнитов, тесное взаимодействие с биотехническими компаниями и институтами. В финансовом смысле переход от Фарма 1.0 к Фарма 2.0 означал отказ от менеджмента, направленного на выручку и переход на учет чистого дохода, изменение ценовой политики на более агрессивную, аутсорсинг вторичной и не самой необходимой активности, повышение возврата от инвестиций, более жесткое управление финансовыми потоками. В разработке препаратов фокус сместился на специальную терапию (поставлены новые цели в удовлетворении повышающихся потребностей общества в методах лечения раковых заболеваний и иммунологических препаратов).

В настоящий момент экономика Украины показывает тенденцию к падению. Снижение темпов роста по разным отраслям неравномерное, и даже в таких благополучных сферах, как фармацевтическая, наблюдается небывалый спад. Особенно страдают производители, которые импортируют товар в страну и вынуждены привязывать цены к курсу иностранных валют. Соответственно, в таких условиях работа макетирующих представительств иностранных фармацевтических компаний требует не только интенсификации усилий всех служб, но также и кардинальных изменений ключевых подходов взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами на рынке (shakeholder).

Необходимость в изменении бизнес-модели Фарма 2.0 (диверсификации продуктового портфолио) на Фарма 3.0 (активность, сфокусированной на здоровье пациента), создание ценности для пациента, – это не просто дань современным мировым и европейским трендам, а естественная реакция на уже сформировавшиеся реалии отечественного рынка, а именно:

1. Ужесточение нормативных и контролирующих факторов; увеличение рисков.

2. Неоднородный рост цен на отечественные и импортные препараты и падение продаж в упаковках, увеличение давления со стороны покупателей и продавцов.

3. Изменение функций и структуры отделов и служб фармацевтических компаний, также развитие отделов маркетинга в аптечных сетях.

4. Привлечение новых технологий и талантов из других индустрий, инновационные виды партнерства.

Рассмотрим подробнее перечисленные особенности.

#### 1. Ужесточение нормативных и контролирующих факторов. Увеличение рисков.

В 2015 году наблюдается повышенный интерес Антимонопольного Комитета Украины (АМКУ) к фармацевтической отрасли. Значительно повысились риски расследований и штрафов. Основными замечаниями комитета были следующие: «Аптечные сети используют маркетинговые соглашения как инструмент, благодаря которому существует возможность получать дополнительную прибыль от основной хозяйственной деятельности. При этом цена, по которой аптечные сети закупают ЛС, не включает размер скидки, полученной по договору, предметом которого являются маркетинговые услуги, а поэтому закупочная стоимость ЛС будет выше фактической на размер скидки, которая предоставляется по договору о предоставлении маркетинговых услуг». Новые требования АМКУ [7]:

А. Пересмотреть условия маркетинговых договоров – исключить услуги, которые относятся к выполнению аптеками основной функции – розничной торговли лекарственных средств, а также установить обоснованную стоимость маркетинговых услуг на уровне фактических расходов.

В. Не допускать навязывания маркетинговых услуг.

Другими словами, ограничения и все более пристальное внимание со стороны контролирующих органов делают данную модель сотрудничества «купи товар – реализуй его своими силами» не такой жизнеспособной. Бонусы, которые должны быть включены в цену препарата, снижают заинтересованность аптечных офисов в выполнении условий договоров и

Таблица 1

#### Изменение МБМ в фармацевтической отрасли

	МБМ 2.0	МБМ 3.0
Бизнес-модель	Фокус на продукте. В2В	Фокус на пациенте. В2С
Источники рыночной стоимости	Доходы и маржа	Результаты для здоровья пациента
Стратегия выхода на рынок	Загрузка товара и промоция	Создание совместных программ
Ценность бренда	Эффективность препарата	Опыт пациента
Ресурсы для роста, превышающего рыночный	Расходы на продуктовые компании	Инновационное сотрудничество
Инновации	Создание новых продуктов	Инновационные бизнес-модели
Информация	Использование основывается на клинических данных	Реимбурсация основывается на реальной эффективности

Составлено по данным: (Ernst&Young <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Life-Sciences/EY-commercial-excellence-in-pharma-3-0>)

побуждают фармацевтические компании применять более интегрированные методы маркетингового взаимодействия.

## **2. Неоднородный рост цен на отечественные и импортные препараты и падение продаж в упаковках, увеличение давления со стороны покупателей и продавцов.**

По данным Государственной службы статистики Украины, снижение реального ВВП в I квартале 2015 года составило 17,2% (в постоянных ценах 2010 г.) [8]. Тенденции фармацевтического рынка Украины показывают, что, несмотря на увеличение продаж всех категорий товаров «аптечной корзины» которая включает лекарственные средства, изделия медицинского назначения косметические и диетические добавки, увеличилась на 23,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и составила 24,6 млрд грн. Падение в натуральном выражении, а именно в количестве проданных упаковок, составило 16,7%.

Представительства иностранных фармацевтических компаний испытывают все увеличивающееся давление со стороны отечественных производителей. Элементами давления являются цены, на препараты которых не растут с такой скоростью как импортные, а также со стороны покупателей, которые склонны переходить на более дешевые аналоги в ущерб качеству и своей приверженности к импортным брендам.

Сложившаяся ситуация заставляет представительства иностранных компаний использовать весь свой практический и теоретический накопленный опыт, больше интегрировать последние мировые разработки для добавления дополнительной ценности маркетинговым программам.

## **3. Изменение функций и структуры отделов и служб фармацевтических компаний, также развитие отделов маркетинга в аптечных сетях.**

На последней – Четвертой Специализированной конференции-практикуме, посвященной вопросам кризисной специализации внешней службы в фармацевтическом бизнесе, которая прошла 16 апреля 2015 года в Киеве – «Sales Force Efficiency – 2015», было уделено особое внимание тенденциям и изменениям, влияющим на работу внешней службы (SF) в фокусе антикризисного управления [6].

Все докладчики обратили внимание на то, что помимо текущих сокращений и оптимизации работы внешней службы назревает необходимость в трансформации многих функций отделов внутри самих компаний.

Например, в выступлении Андрея Беличенко менеджера по развитию персонала компании AbbVie было отмечено увеличение количества заинтересованных сторон (shareholder), которые могут оказать влияние в процессе запуска и реализации каких-либо серьезных проектов. К ним он относит экспертные сообщества, пациентские организации, возросшую и изменившуюся роль дистрибуторов.

Таким образом, процесс работы становится все более сложным. Старая схема коммуникации «КАМ (менеджер по работе с ключевыми клиентами) – специалист отдела закупок сети» уже больше не может выполнять свою функцию. Сейчас КАМ в компании выполняет роль организатора, координатора и даже, в ряде случаев, лидера команды из представителей разных отделов – медицинского, логистического, коммерческого, IT, отдела маркетинга. Такая команда формируется внутри компании и выполняет необходимые функции для работы со всеми заинтересованными лицами и впоследствии может быть дополнена

сотрудниками не только со стороны фармкомпаний, но и со стороны ключевых клиентов. Формируется структура, матричного типа, которая может быть использована для создания новых проектов; они смогут перенести маркетинговые программы компаний на новый этап развития – МБМ 3.0.

Данную точку зрения разделяет профессор Ханно Вольфрам в новой книге «КАМ в Фарме 3.0» [4, с. 45]. Автор указывает на необходимость создания интерфункциональной команды в фармацевтических компаниях, которые будут не просто использовать другие техники в своей работе, но и обладать другим мышлением, способствующем созданию проектов за пределами «эры загрузки» (pill-pushing era). Совместный обмен знаниями и опытом с участниками рынка, межфункциональное взаимодействие, привнесение социально-значимых ценностей в проекты и действия «за пределами таблетки» (beyond the pill) могут играть активную роль в фармацевтических компаниях завтрашнего дня.

## **4. Привлечение новых технологий и талантов из других индустрий, инновационные виды партнерства.**

Одной из отличительных черт перехода с Фарма 2.0 на Фарма 3.0 является то, что фармацевтические компании должны перестраивать свои бизнес-модели, учитывая то, как они подходят под бизнес-модели других участников рынка. Для этого имеет смысл изучать маркетинговые программы аптечных сетей, интересоваться целями пациентских, фармацевтических и врачебных некоммерческих организаций и находить способы внедрения их потребностей в маркетинговые проекты компании. Появление новых нетрадиционных игроков на фармацевтическом рынке, которые меняют бизнес-процессы, позволяет думать, что скоро вся индустрия станет частью совершенно другой, фундаментально отличающейся, системы здравоохранения. Например, сейчас многие аптечные сети стали активно развивать собственные торговые марки и заказывать у фармацевтических компаний эксклюзивные брендированные генерики (активированный уголь, предметы гигиены и т.д.). Легкий доступ к электронным ресурсам увеличивает количество покупателей интернет-аптек.

Технологии объединяют не только компании, но также побуждают потребителей образовывать сообщества. В книге «Племена» Сет Гудин заметил, что потребители хотят поддерживать связь не с компаниями, а с другими потребителями [9, с. 9]. Планируя маркетинговую деятельность, можно извлекать пользу из новых тенденций и помогать всем участникам процесса объединяться в сообщества на базе платформы, разработанной компанией, и таким образом возвращать их привязанность к определенным брендам [10, с. 35-39]. Привлечение различных некоммерческих общественных пациентских и врачебных организаций в маркетинговые проекты фармацевтических компаний способно создавать длительные доверительные отношения с потребителями. Все вышеперечисленные тенденции способствуют внедрению новой бизнес-модели на практике.

Ответ на вопрос, вокруг каких идей создавать новые маркетинговые предположения и менять бизнес-модели, предложил Ф. Котлер и соавторы «Маркетинг 3.0». После детального анализа формирования новой концепции они обнаружили 10 принципов, которые могли бы объединить маркетинг и ценности [2, с. 161]. Эти действия были определены 189 мировыми лидерами на «Саммите тысячелетия» в рамках ООН в сентябре 2005 года и уже использу-

ются фармацевтическими компаниями для построения своих программ коммуникации:

- 1) Искоренить нищету и голод.
- 2) Сделать повсеместным начальное образование.
- 3) Добиться гендерного равенства.

- 4) Сократить детскую смертность.
- 5) Улучшить здоровье матерей.
- 6) Победить ВИЧ/СПИД, малярию и другие болезни.
- 7) Внедрить экологическую ответственность.

Таблица 2

## Изменение МБМ в маркетинговом предложении для аптечных сетей

№		МБМ 2.0	МБМ 3.0
1	Бизнес-модель	Фокус на продукте (договоре). В2В	Фокус на пациенте. В2С
2	Составляющие рыночной стоимости	Доходы и маржа	Результаты для здоровья пациента
3	Стратегия выхода на рынок	Загрузка товара и промоция	Создание совместных проектов
4	Ценность маркетингового договора	Выполнение плана загрузки	Опыт пациента
5	Рост продаж, превышающий рост рынка	Расходы на продуктовые компании	Инновационное сотрудничество
6	Инновации	Дополняем существующие договора новыми пунктами	Инновационные бизнес-модели
7	Информация	Применение основывается на опыте уже проведенных программ	Применение основывается на реальной эффективности и меняющихся запросах рынка

Составлено автором

Таблица 3

## Практические аспекты внедрения МБМ 3.0 в маркетинговые программы сотрудничества с аптечными сетями

как функционируем в бизнес-системе 2.0	как функционируем в бизнес-системе 3.0	преимущества перехода
1. Воспринимаем свой маркетинговый договор как конечный и не подлежащий доработке. 2. Считаем клиентом отдел закупок в сети.	1. Анализируем собственные цели и ценности, заложенные в брендах, компании и находим партнеров, которые их разделяют. 2. Создаем совместные программы, используя социальные инициативы, которые меняют один из аспектов жизни пациентов и участников процесса.	1. Позволяет значительно увеличить эффективность маркетинговых программ. 2. Маркетинговый договор больше чем коммерческий проект, а социальная инициатива, что позволяет переместить выделяемые средства на выплату бонусов на повышение лояльности к бренду.
1. Приоритетной задачей является выполнение плана загрузки клиентов. 2. Планируем акцию или загрузку как краткосрочную ситуационную компанию, которая не будет приносить результатов, после завершения.	1. Критерием успешности является устойчивое изменение поведения пациентов и участников рынка, которое не заканчивается после срока проведения акции или загрузки.	1. Рост продаж основывается не только на коммерческой выгоде, а на изменении поведения участников, что позволяет значительно пролонгировать результат от проведенной компании, даже после ее завершения.
1. Формируем стандартную коммуникацию: маркетинговый договор для сети, темы визита для МП, реклама, акции.	1. Создаем платформы (базовые проекты), которые можно совместно со всеми участниками рынка менять согласно их нуждам. 2. Собираем отзывы, обогащаем платформу новыми инновационными смыслами.	1. Позволяет вовлекать большое количество участников рынка в изменение и значительно отличаться от существующих схем работы – эффективность. 2. Создает конкурентное преимущество проектам и компании.
1. Используем весь проектный бюджет отдела продаж (и иногда и маркетинга) для выплаты бонуса сети.	1. Ищем нерешенных проблем в обществе, которые могут быть соотнесены с ценностями, заложенными при разработке препаратов; миссией самой компании.	1. Создает четкую долгосрочную ассоциацию брендов компании с новым поведением на рынке, тем самым повышаем их ценность.
1. Вкладываем в продуктовые акции рекламу и бонусы для сетей. 2. Используем потенциал SF для проведения стандартных промоционных визитов.	1. Вкладываем в развитие социально-значимых проектов, вовлекая покупателей, дистрибуторов, фармацевтов, офисы сетей, другие компании. 2. МП и КАМ приобретают функции посредников, которые помогают покупателям, партнерам наладить двустороннюю связь с компанией.	1. Позволяет не привлекать дополнительные бюджеты для работы с сетями, а полностью перестроив схему расходов существующих, увеличить рентабельность и долгосрочный эффект проекта.
1. Дополняем маркетинговые договора со стандартным перечнем функций новыми пунктами: градуированными бонусами, квартальными скидками, новыми препаратами, централизованными акциями для фармацевтов и т. д.	1. Создаем открытые группы, которые будут способствовать новаторским решениям, межфункциональному взаимодействию сотрудников, а также и впоследствии участников рынка. 2. Привлекаем профессионалов из других областей (IT, ретейла и т.д.).	1. Увеличивает кооперацию внутри компании, что способствует повышению ее внутреннего потенциала и способствует росту. 2. Улучшает отношения с партнерами, точнее отражает их потребности в ведении маркетинговой деятельности.
1. Используем существующие на рынке (в компании) шаблоны маркетинговых договоров. 2. Сравниваем предложение с аналогичными. 3. Разрабатываем критерии оценки краткосрочных результатов, не оцениваем пролонгированный эффект.	1. Анализируем последние тенденции на отечественном и мировом рынке и стремимся включать новые эффективные подходы в практическую деятельность. 2. Обучаем Службу продаж работать в МБМ 3.0.	1. Расширяет область анализируемых данных, что позволит найти новые и более эффективные механизмы сотрудничества. 2. Создает бизнес-процесс, позволяющий быстро использовать аналитику для внедрения реальных проектов для разных подразделений компании.

Составлено автором

## 8) Создать глобальное партнерство для развития.

Маркетинг 3.0 сегодня – наиболее осмысленное направление в продвижении, но и остальные концепции продолжают существовать. На современном фармацевтическом рынке Украины существуют сети разного уровня и стадии развития, для успешной работы необходимо дифференцировать аптеки и их потребности и создавать различные варианты маркетинговых предложений.

Необходимость в реакции на происходящее падение на фармацевтическом рынке и назревающие изменения в работе с аптечными сетями, пересмотр текущих маркетинговых предложениях сейчас в той или иной степени ощущает каждый руководитель, начиная с линейного менеджера и заканчивая главой международной компании. Скорее всего, многие сталкиваются с выбором вектора данных изменений или даже отправной точки. С чего начать? Можно проанализировать текущую бизнес-модель, которая используется при работе со всеми заинтересованными лицами (stakeholders).

Для того чтобы сотрудники фармацевтической компании могли оценить маркетингового договора по степени соответствия МБМ 2.0 или МБМ 3.0, была разработана таблица 2, 3.

Данные таблицы 3 позволяют увидеть преимущества перехода на современную бизнес-модель, а также пересмотреть подходы к сотрудничеству со всеми участниками рынка. Проекты, построенные на платформе МБМ 3.0, отличаются тем, что уже больше не являются конечным продуктом отделов компании (маркетингового, КАМ, продаж), которые продвигаются на рынке как готовый вариант и не подлежат изменению, а наоборот, являются основой для поиска партнеров с похожими целями и ценностями. Допустим, если раньше мы оценивали успешность маркетингового договора по выполнению плана загрузки, то в новой бизнес-модели критерием успешности является устойчивое изменение поведения пациентов и участников рынка, которое не заканчивается после срока проведения акции. Преимуществом служит рост продаж, который основывается не только на коммерческой выгоде, а на изменении поведения участников, что позволяет значительно пролонгировать результат от проведенной компании, даже после ее завершения. Ценность разработанной маркетинговой коммуникации заключается не в разнообразии продуктовых акций, интенсивности рекламы и размера бонуса для сетей, а в развитии социально-значимых проектов, способных вовлечь покупателей, дистрибуторов, фармацевтов, офисы сетей, другие компании в совместный процесс реализации. Такой подход позволяет не привлекать дополнительные бюджеты для работы с сетями, а, полностью перестроив схему расходов существующих, увеличить рентабельность и долгосрочный эффект проекта. Меняются и функции отдела продаж и КАМ службы. Они приобретают больше вид посредников, которые призваны объединять покупателей с компанией на базе одной общей платформы. Зачастую весь проектный бюджет отдела продаж (и иногда и маркетинга) затрачивается для выплаты бонуса сети. Смещение подхода в сторону МБМ 3.0 приводит к анализу собственных целей и ценностей, заложенные в брендах, компании и поиску партнеров, которые их разделяют. Например, существует ряд аптечных сетей, которые задумываются о поиске нематериальных способов привлечения покупателей и готовы рассматривать социально-направленные проекты. Уже сейчас в аптеках действуют зачатки

данных инициатив: программы по бесплатному измерению кровяного давления или уровня кальция. Если создать маркетинговое предложение, позволяющее объединить подобные действия под одной социальной идеей, привязанной к названию компании или бренда, то это значительно увеличит эффективность проводимой компании и позволит использовать бюджет намного более эффективно, чем на выплату обычного бонуса.

На практике маркетинговый договор для аптечной сети состоит из перечня пунктов, призванных стимулировать торговцев закупать больше товара, выставлять его на полку, увеличивать остатки в торговых точках и расширять количество аптек сети, которые вводят этот товар в ассортимент. Бонусом за выполнение, может служить снижение закупочной цены, денежная компенсация или бесплатные товары. Однако предприятия розничной торговли пересыщены данными предложениями, они похожи у всех производителей. Менеджмент аптечных сетей склонен искать программы, которые помогут привлечь в их аптеки больше покупателей. Смещение мышления в сторону МБМ 3.0 заключается в предложении аптечной сети стать партнером в решении какой-либо значимой социальной инициативы. Начать можно с анализа ценностей, заложенных в продукты компании, и того, какие социальные проблемы они призваны решать.

Должны быть активный поиск и работа с некоммерческими ассоциациями пациентов, фармацевтов, врачей. Для привлечения фармацевтов можно проводить семинары для сотрудников, которые будут поднимать значимые для пациентов и общества темы. Конечно, не нужно забывать о том, что для сотрудников аптек важен личный «профит», поэтому следует продумывать поощрение участие в ходе разработки маркетингового договора. Во время мероприятий способствовать регистрации участников на соцсетях и на сайтах. Для аптечной сети будет полезно донести покупателям свою социальную направленность. Показать, что забота о покупателях отражает ценности и миссию предприятия. Это добавит ценности бренду аптечной сети среди покупателей.

Данный тип проекта потребует персонализации под потребности и пожелания каждой сети и будет затрагивать только тех партнеров, которые действительно нацелены на создание дополнительных нематериальных ценностей для привлечения покупателей. Однако результат проведенной компании будет измеряться не только в количестве загруженных на склад упаковок, а в изменении поведения на рынке, которые смогут привнести дополнительную ценность проекта для покупателей.

**Выводы.** Последние тенденции на мировом и украинском рынках, способствуют пересмотру МБМ фармацевтическими компаниями. Одним из способов создания конкурентного маркетингового предложения может быть вовлечение всех заинтересованных стороны (stakeholders) в решение социально-значимых проблем общества. Задачей проекта станет изменение существующей модели поведения на рынке для всех его участников в сторону улучшения одного из аспектов жизни потребителей. Для представителей иностранных фармацевтических компаний важно проанализировать сложившуюся МБМ взаимодействия с клиентами и стремиться к ее усовершенствованию по средствам перехода на принципы Фарма 3.0. Одной из дальнейших перспектив развития исследований в данной сфере могут стать созданные алгоритмы внедрения МБМ 3.0 в современные

маркетинговые проекты, адаптация иностранных бизнес-кейсов под отечественные реалии.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – Санкт-Петербург : Питер, 2015. – 800 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 3.0 / А. Стиаван, Ф. Котлер, Х. Катарджайя. – Москва : Эксмо, 2011. – 240 с.
3. Global pharmaceutical industry report, Progression Pharma 3.0, 2010. [online] Available at : <<http://www.ey.com/GL/en/Industries/Life-Sciences/EY-commercial-excellence-in-pharma-3-0>> .
4. Wolfram H. KAM in Pharma 3.0. – BoD – Books on Demand, 2014. – 310 p.
5. Smith B.D. Excellence in market access strategy: A research-based definition and diagnostic tool // The Journal of Medical Marketing. – 2012. – 12(4): 259-266.
6. Билеченко А. Кризисная специализация внешней службы // Еженедельник «Аптека» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/332368>.
7. Антимонопольный Комитет Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/109790;jsessionid=B66AA082868192F8C63B5A9655ECF9C9.app1>.
8. Кирсанов Д. Аптечный рынок Украины по итогам 1 полугодия 2015. Helicopter view // Еженедельник «Аптека». – 2015. – № 28. – С. 4-5.
9. Godin S. Tribes: We need You to Lead Us. – New York : Portfolio, 2008.
10. Fournier S., Lee L. Letting Brand Communities Right // Harvard Business Review. – 2009. – 4: 35-39.

УДК 658.7:005.334

**Хомчук М.В.**

*аспірант кафедри торговельного підприємництва  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена особливостям формування логістичної стратегії підприємством оптової торгівлі як засобу підвищення конкурентоспроможності на споживчому ринку України. Автором заострено увагу на логістичних ризиках як важливому чиннику, що має значний вплив на формування та реалізацію логістичної стратегії. Наведено основні етапи управління, класифікацію та головні сучасні методи оцінки логістичних ризиків підприємств оптової торгівлі, запропоновано використання методу оцінювання логістичних ризиків, що передбачає побудову «Карті ризиків» і дозволяє оцінити ймовірність та значимість кожного з ризиків на етапі прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** логістична стратегія, логістичні ризики, підприємства оптової торгівлі, методи оцінювання ризиків, класифікація логістичних ризиків.

#### **Хомчук М.В. ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

Статья посвящена особенностям формирования логистической стратегии предприятия оптовой торговли как средства повышения конкурентоспособности на потребительском рынке Украины. Автором заострено внимание на логистических рисках, как важном факторе, который значительно влияет на формирование и реализацию логистической стратегии. Приведены основные этапы управления, классификация и современные методы оценки логистических рисков предприятий оптовой торговли, предложено использование метода оценки логистических рисков, который предполагает построение «Карты рисков» и позволяет оценить вероятность и значимость каждого из рисков на этапе принятия управленческих решений по повышению конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** логистическая стратегия, логистические риски, предприятия оптовой торговли, методы оценки рисков, классификация логистических рисков.

#### **Homchuk M.V. RISKS' IDENTIFICATION AND EVALUATION DURING FORMATION PROCESS OF LOGISTICS STRATEGY BY WHOLESALE COMPANY**

The article is devoted to the formation peculiarities of logistic strategy wholesale company as a means of improving the competitiveness of the consumer market of Ukraine. The author focuses attention on the logistic risks as like an important factor of having a significant influence on the formation and implementation of the logistics strategy. The article describes the basic stages of risk' management, classification and modern methods of logistics risks' evaluation of wholesalers, proposed to use the method of assessment of logistics risks, which involves the construction the "risk maps" and allows us to estimate the likelihood and importance each risk at the stage of making management decisions to improve enterprise competitiveness.

**Keywords:** logistics strategy, logistics risks, wholesalers, methods of risk assessment, classification of logistics risks.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі господарювання важливе місце у процесі доведення товарів від виробників до споживачів посідають підприємства оптової торгівлі, адже виробники прагнуть швидкого і масштабного проникнення на ринок, а роздрібна торгівля зацікавлена у раціональному забезпеченні великим асортиментним переліком товарів та отриманні додаткових послуг, пов'язаних з їх зберіганням та транспортуванням. Проте підприємства оптової торгівлі втрачають конкурентні пере-

ваги, поступаючись оптово-роздрібним підприємствам та дрібним оптовим посередникам, переважна більшість яких здійснюють свою діяльність без отримання статусу юридичної особи. Великі підприємства оптової торгівлі, що здатні здійснювати повний цикл обслуговування клієнтів, зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент та здають в оренду велику частину складських площ, що негативно впливає на їх конкурентоздатність. Тому для забезпечення ефективності діяльності підприємств



оптової торгівлі та підвищення їх конкурентостійкості необхідно розробити логістичну стратегію, при цьому врахувати чинники що впливають на її вибір.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: В.В. Апопія, І.І. Бажина, Г.Л. Бродецького, Н.О. Голошубової, Є.В. Крикавського, Р.Р. Ларіної, А.А. Мазаракі, М.А. Окландера, Ю.В. Пономарьова, В.М. Торопкова, О.М. Тридіда, К.М. Танькова, Дж. Бауерсокс Дональда, Дж. Клосса Дейвіда, П. Друкера, Л.Б. Міротіна, Ю.М. Неруша, В.І. Сергєєва.

**Мета статті** полягає у дослідженні процесу формування логістичної стратегії як засобу підвищення конкурентоздатності підприємств оптової торгівлі та виділенні важливих чинників, що впливають на її вибір.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність застосування стратегічного методу управління на підприємствах оптової торгівлі продиктована сучасними реаліями розвитку вітчизняного товарного ринку, що пов'язані передусім із загальною кризою економіки та підвищенням вимог товаровиробників і підприємств роздрібною торгівлі до кількості, якості та структури закупівельно-збутових послуг. Використання інструментів стратегічного управління дає змогу об'єктивно визначити позицію підприємства оптової торгівлі на товарному ринку, створює засади для здійснення адаптивних або докорінних змін у його діяльності, дає змогу окреслити пріоритетні, стратегічні цілі подальшого розвитку та забезпечити відповідний рівень його конкурентоспроможності [1].

Одним із значних резервів ефективного управління підприємством є забезпечення гармонізації поточкових процесів з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Досягти цього можна через упровадження логістичної стратегії. На сучасному етапі господарювання ефективність діяльності та якість здійснюваних послуг підприємствами оптової торгівлі в значній мірі залежить від формування логістичної стратегії, яка включає всі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом поставок, формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі поставок [2, с. 96].

На думку О.М. Тридіда та К.М. Танькова, формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів [3, с. 58]:

- визначення логістичної місії;

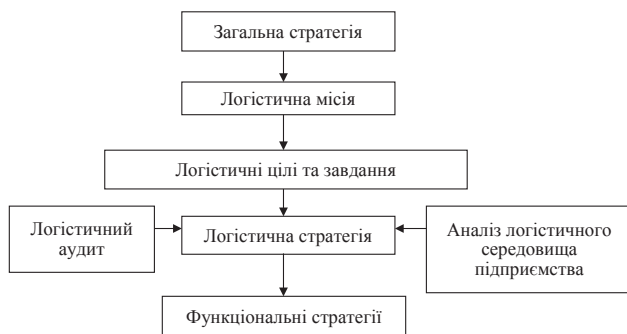


Рис. 1. Структура формування логістичної стратегії підприємством оптової торгівлі [3]

- формування стратегічних цілей та завдань;
- аналіз логістичного середовища підприємства;
- проведення логістичного аудиту;
- прийняття стратегічних логістичних рішень.

Важливою складовою в процесі розробки логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі є логістичні аудит та аналіз, на основі результатів яких можна оцінити вразливі місця діяльності логістичного менеджменту та підприємства в цілому і визначити напрямок подальшого розвитку для підвищення конкурентоздатності на ринку.

На рівні підприємства виділяють наступні завдання логістичного аналізу:

- виконання стратегічного (тактичного, оперативного) логістичного плану;
- відповідність логістичного плану маркетинговому;
- якість логістичного сервісу; аналіз ступеня задоволення запитів споживачів;
- ефективність виконання логістичних функцій і роботи окремих підсистем, ланок і елементів логістичної системи;
- ефективність використання інвестицій у логістичному менеджменті, основних фондів, оборотного капіталу, матеріальних ресурсів, живої праці;
- рівень технологічної та технічної бази логістичного менеджменту;
- ефективність логістичної інформаційної системи та інформаційно-комп'ютерних технологій, що застосовуються;
- фінансовий аудит;
- складові логістичних витрат;
- вплив логістичної стратегії підприємства на його позиції на ринку;
- логістичні ризики і розробка заходів щодо їх зниження;
- постачальники, споживачі, посередники з точки зору реалізації логістичної концепції фірми;
- рівень координації, інтеграції та взаємодії фірми та логістичних посередників і т. д. [4].

В першу чергу результати дослідження дають змогу підтвердити (або спростувати) доцільність використання поточної логістичної стратегії підприємства, дозволяють виявити недоліки в роботі окремих ланок логістичної системи та оцінити джерела підвищених витрат та ризиків.

На основі здійсненого аналізу варто обрати конкретний напрям для логістичної стратегії, яка дозволить отримати значні конкурентні переваги підприємству оптової торгівлі на ринку. У сучасних умовах господарювання можна виділити головні напрями логістичних стратегій [5, с. 689]:

- зниження загальних логістичних витрат;
- збільшення продуктивності логістичної інфраструктури;
- підвищення якості логістичного сервісу;
- підтримання балансу «витрати/сервіс»;
- аутсорсинг логістичної діяльності.

Проте в даний час все більше число підприємств, формуючи логістичну стратегію, фокусуються на досягненні балансу «логістичні затрати/якість логістичного сервісу», використовуючи в тому числі в якості одного з варіантів стратегію аутсорсингу [5, с. 689]. У оптовій торгівлі витрати на логістику зазвичай складають одну з найбільших частин витрат, пов'язаних з веденням бізнесу, поступаючись лише витратам собівартості реалізованої продукції [6]. Аналіз структури логістичних витрат показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20–40%),

транспортні витрати (15–35%) та адміністративні витрати (9–14%) [7].

Основною концепцією, що описує ефективність логістичних витрат, є концепція загальних витрат, або повної вартості, яка була введена Л. Говардом, Д. Каллітоном і Д. Стілом. Вони показали, як підхід з позиції загальних витрат виправдовує високі затрати на логістичні операції. Суть цієї концепції полягає в тому, що якщо витрати на якісне та вчасне обслуговування споживачів дозволяють зменшити або зовсім усунути інші витрати (зокрема, на складування і зберігання запасів), то паралельно відбувається зниження загальних витрат підприємства [6].

Простий шлях скорочення, до якого на практиці сходяться більшість програм з мінімізації витрат, може призвести до послаблення позиції підприємства [7], тому, на нашу думку, варто звернути увагу на логістичні ризики як фактори, що мають значний вплив як на формування, так і на реалізацію обраної стратегії. Також збитки від ризиків можуть скласти значну частину витрат підприємства.

У сучасних ринкових умовах перед підприємствами гостро постає проблема ефективного управління логістичною діяльністю в умовах невизначеності зовнішнього оточення та породжуваних нею ризиків. Поява ризиків у логістичній діяльності пов'язана із помилками або прорахунками в управлінні матеріальними та супутніми потоками, неврахуванням певних ринкових умов. Логістичні ризики – це ризики, пов'язані з виконанням логістичних операцій транспортування, складування, вантажопереробки та управління запасами і ризики логістичного менеджменту всіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають при виконанні логістичних функцій і операцій [8].

Як свідчить практика, на даний час більшістю підприємств оптової торгівлі не застосовуються методи управління логістичними ризиками. Перш за все це зумовлено відсутністю єдиного погляду на визначення логістичних ризиків, недостатністю використання в економічній й управлінській практиці, а також складністю їх ідентифікації та оцінювання.

Управління логістичними ризиками підприємства оптової торгівлі включає такі основні етапи [9, с. 11]:

- 1) ідентифікація (виявлення) ризику;
- 2) оцінка ризику;
- 3) вибір методу і заходів (інструментів) управління ризиком;
- 4) запобігання та контролювання ризику;
- 5) фінансування ризику;
- 6) оцінювання результатів діяльності підприємства.

Під час формування логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі найбільш важливі перші два етапи, так як заходи управління, запобігання та фінансування ризиків можуть входити до загального ризик-менеджменту підприємства.

Серед відомих класифікацій логістичних ризиків (I етап) для підприємств оптової торгівлі можемо запропонувати такі:

- за видами потоків:

- 1) матеріальний логістичний ризик – це можливість втрати наявних та не набуття нових (необхідних для споживача) властивостей матеріального потоку у процесі його руху через компоненти логістичної системи;
- 2) сервісний логістичний ризик – це нездатність підприємства забезпечити належну сервісну підтримку споживачам його товарів та послуг;

3) інформаційний логістичний ризик – це можливість неповного або часткового забезпечення компонентів логістичної системи інформацією в потрібний час, потрібного обсягу й у потрібному місці;

4) фінансовий логістичний ризик виникає в результаті можливих труднощів обігу фінансових коштів, які необхідні для забезпечення безперерйного руху відповідного матеріального потоку;

5) інтелектуально-трудоий логістичний ризик виникає під час управління інтелектуально-трудоими ресурсами підприємства [10];

- за основними видами логістичних підсистем:

1) закупівельний логістичний ризик, який виникає внаслідок неспроможності забезпечення підприємства необхідними товарами належної якості, з максимально можливою економічною ефективністю, за найкоротший відрізок часу;

2) виробничий логістичний ризик є наслідком порушення безперервності та ритмічності виробничих технологічних процесів підприємств;

3) збутовий логістичний ризик пов'язаний з ускладненнями, які можуть виникнути в каналі розподілу товару, функцією якого є, зокрема, доведення готової продукції від виробника до споживача;

4) складський логістичний ризик – це можливість збоїв у роботі складів підприємства;

5) транспортний логістичний ризик виникає в результаті неспроможності забезпечити необхідне якісне перевезення вантажу (товару чи сировини) та здійснити операції, що не входять до процесу перевезення, але пов'язані з ним [10].

Дослідження літературних джерел в сфері управління ризиками дозволяють виділити основні сучасні методи оцінювання (II етап) логістичних ризиків:

1) економіко-статистичні, тобто вивчається статистика втрат і прибутків, встановлюється величина й частота отримання того чи іншого економічного результату й складається найбільш імовірний прогноз на майбутнє. Основною вимогою цього методу є наявність значного масиву даних;

2) експертні методи, базуються на опитуванні кваліфікованих фахівців з подальшою математичною обробкою результатів опитування. Основний недолік – відсутність гарантій достовірності отриманих оцінок, а також труднощі в проведенні опитування експертів й обробці отриманих даних;

3) розрахунково-аналітичні методи, засновані на використанні прикладних математичних методів. Найбільш поширеним методом вимірювання ризику є визначення очікуваного рішення шляхом використання середньозважених величин, при цьому ймовірність кожного результату визначається як частота або питома вага відповідного значення;

4) аналогові методи, які дозволяють визначити рівень ризиків за окремими наймасовішими операціями з використанням для порівняння власного досвіду й досвіду інших підприємств відносно таких операцій (метод побудови дерев подій; метод «події – наслідки»; метод індексів небезпеки) [11].

Консалтингова компанія «Франклін & Грант. Ризик-консалтинг» саме для вибору підприємством нової стратегії пропонує використати метод оцінювання ризиків, який передбачає побудову «Карті ризиків» – графічного і текстового опису обмеженого числа ризиків підприємства, розташованих в прямокутній таблиці, по одній «осі» якої вказана сила впливу або значимість ризику, а за іншою ймовірність або частота його виникнення (рис. 2) [12].

На цій карті ризиків ймовірність або частота відображається по вертикальній осі, а сила впливу

або значимість – по горизонтальній. У цьому випадку ймовірність появи ризику збільшується знизу вгору при просуванні по вертикальній осі, а вплив ризику збільшується зліва направо по горизонтальній осі.

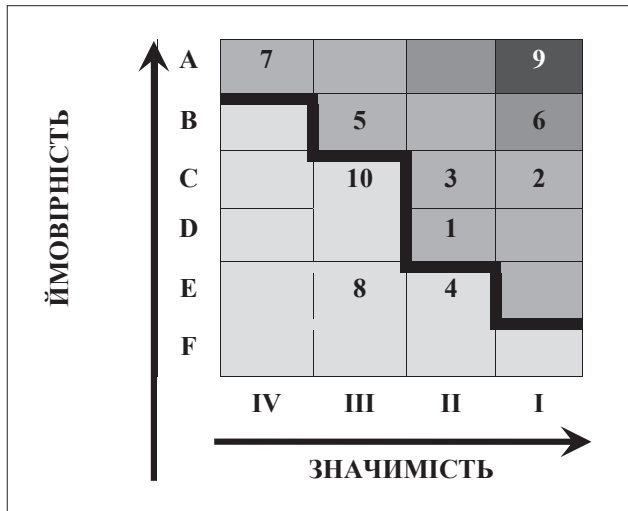


Рис 2. Карта ризиків (приклад) [12]

Арабські цифри на карті – позначення ризиків, які були класифіковані за чотирма категоріями значущості та шістьма категоріями ймовірності, причому так, щоб кожному поєднанню «ймовірність/значимість» був приписаний один вид ризику. Така класифікація, що розміщує кожен ризик в специфічну окрему «коробочку», не є обов'язковою, але спрощує процес установки пріоритетів, показуючи положення кожного ризику щодо інших (збільшує роздільну здатність даного методу). Жирна ламана лінія – критична межа терпимості до ризику. При виявленні критичних ризиків сценарії (причинно-наслідковий зв'язок процесів, подій і діючих факторів ризику), що призводять до ризиків вище цієї межі, вважаються неприпустимими. При розробці стратегії, наприклад, за виявленими неприпустимими ризиками до прийняття даної стратегії, потрібно зрозуміти, як зменшити або передати такі ризики, в той час як ризики нижче межі є керованими в робочому порядку.

Перевагою застосування даного методу оцінювання логістичних ризиків є те, що виконання його є малозатратним, так як може виконуватись фахівцями відділу логістики і з заданою (потрібною) періодичністю. З точки зору ризик-менеджменту з побудовою карти ризиків процес управління не завершується, а тільки починається. Побудована карта ризику – це «живий організм», який реагує на прийняті рішення і виконувані операції. Разом з новими можливостями з'являються нові ризики, деякі зі старих ризиків втрачають актуальність і стають незначущими. Тому важливо, щоб процес картографування ризику, уточнення карти був вбудований в дії підприємства. Це дозволить проводити актуалізацію логістичних ризиків з тією періодичністю, яка необхідна. В умовах невизначеності та нестабільної економічної ситуації, на нашу думку, варто звертати увагу на появу ризиків, вплив яких на логістичну діяльність підприємства передбачувано невисокий, проте доцільно оцінити ризики, що виникають, і проаналізувати зміни в карті ризиків.

Картографування ризиків необхідно використовувати для перевірки існуючих логістичних стратегій в контексті реалізованих і нереалізованих ризиків і мож-

ливостей підприємства для генерації прибутковості, а також для підтримки прийняття управлінських рішень з розвитку нових стратегічних напрямків [12].

У той час як більшість підприємств застосовує один з видів формального стратегічного планування, у підприємств немає бізнес-процесу для ідентифікації, оцінки та інтеграції можливостей та ризиків. Характер та динаміка змін свідчать, що ті підстави (прибутковість і ризику), які вважаються правильними для багатьох з сьогоднішніх рішень, дуже ймовірно, не будуть актуальними через незначний відрізок часу. Тому при виборі та розробці функціональних логістичних стратегій підприємством оптової торгівлі варто врахувати такий критерій, як гнучкість, виконання якого може бути забезпечено методом картографування ризиків.

Також доцільно врахувати певний розрив між тими підрозділами підприємства, які зазвичай проводять стратегічний процес планування, і тими, які взаємодіють з клієнтами і відповідальні за результати ризиків (прибуток, збитки) в поточному процесі діяльності. Розробники стратегії покладаються на знання, доступне в певній точці часу, в той час як лінійне управління покладається на знання, засноване на фактичній ринковій динаміці, яке можна назвати «навчальною стратегією». Перманентний процес картографування ризику, націлений на стратегію підприємства, може ліквідувати або зменшити розрив між стратегічним і поточним плануванням, включаючи актуальну поточну ринкову інформацію про те, де конкурентоздатна перевага підприємства фактично може бути реалізована.

Таким чином, картографування ризику є потужним аналітичним інструментом для оцінки ризиків підприємства та визначення їх пріоритетності. Крім цього, в багатьох випадках карта ризиків є джерелом для створення економічної цінності підприємства, тому дана методологія може застосовуватися і понад процес управління ризиками як такого. Вона відіграє важливу роль у стратегічному і поточному плануванні, здійсненні існуючої та оцінці майбутніх стратегій підприємства [12].

Логістична стратегія досягає основної мети через вирішення проміжних тактичних завдань. Тактика є інструментом реалізації стратегії і підпорядкована основній меті стратегії, проте варто відмітити, що прийняття поточних тактичних рішень, які не входять до напрямку основної стратегії підприємства, не принесуть бажаного результату, або позитивний результат буде нетривалим.

**Висновки.** Таким чином, при виборі логістичної стратегії підприємство оптової торгівлі має опиратися на головні цілі та місію, врахувати чинники, що здійснюють вплив на її розробку та реалізацію, здійснювати ідентифікацію, повний аналіз та оцінювання всіх можливих видів ризику в базових і нестандартних бізнес-ситуаціях. Варто відмітити, що своєчасний і повноцінний облік логістичних ризиків дозволяє не тільки заощадити фінансові ресурси, а й значно підвищити ефективність всієї економічної діяльності підприємства, що в сучасних умовах розвитку ринкової системи є одним з показників фінансової стійкості та стабільного розвитку господарюючого суб'єкта. Ризики і пов'язані з ними матеріальні збитки, які можуть складати значну частку витрат, в значній мірі можуть бути зведені до мінімуму завдяки правильно обраній логістичній стратегії. Також важливим аспектом є те, що підприємство оптової торгівлі не повинно обирати один з відомих типів стратегії, а може розробити власну, з ураху-

ванням вищезазначених факторів та визначенням головної компетенції, яка може надати значну конкурентну перевагу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богославец В.М. Проблемы та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України / В.М. Богославец, О.М. Трубей // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – С. 28–32.
2. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
3. Тридід О.М. Логістичний менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Тридід, К.М. Таньков ; за ред. проф., д. е. н. О.М. Тридіда. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 224 с.
4. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса / О.Б. Морозов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apmath.spbu.ru/staff/morozov/lecture5.pdf>.
5. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : [учебник] / [В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова] ; под ред. проф. В.И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2012. – 944 с.
6. Бутов А.М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства / А.М. Бутов // Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету ; редкол. : С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 124–131.
7. Хвищун Н.В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н.В. Хвищун // Логістика: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 126–134.
8. Волинець Л.М. Обґрунтування необхідності управління ризиками в логістичній системі підприємства / Л.М. Волинець, І.П. Гамеляк // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 10. – С. 382–386.
9. Аюпов Р.К. Анализ рисков и управление рисками в логистике / Р.К. Аюпов. – Алматы, 2011. – 70 с.
10. Вітлінський В.В. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства / В.В. Вітлінський, В.І. Скілько // Проблеми економіки – 2013. – № 4. – С. 246–253.
11. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике : [учеб. пособ.] / [Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин]. – М. : Академия, 2010. – 192 с.
12. Зинкевич В.А., Черкашенко В.Н. Карта рисков – эффективный инструмент управления / В.А. Зинкевич, В.Н. Черкашенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.franklin-grant.ru/ru/reviews/review7.shtml>.

УДК 33.336

**Швец Ю.О.**  
кандидат економічних наук, викладач  
Запорізького національного університету

**Коробов О.О.**  
студент  
Запорізького національного університету

## СИНЕРГІЯ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Стратегічне планування фінансових результатів машинобудівного підприємства тісно пов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності. Актуальність теми роботи пояснюється тим, що в умовах економічної кризи зростає значення ретельно пророблених, збалансованих планів на всіх етапах управління машинобудівними підприємствами. При цьому особлива роль приділяється процесу стратегічного планування кінцевого економічного та фінансового результатів діяльності суб'єкта господарювання.

**Ключові слова:** машинобудівне підприємство, стратегічне планування, бюджетування, прогнозування, фінансовий аналіз, фінансові результати.

### Швец Ю.А., Коробов А.А. СИНЕРГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Стратегическое планирование финансовых результатов машиностроительного предприятия тесно связано с планированием его производственно-хозяйственной деятельности. Актуальность темы работы объясняется тем, что в условиях экономического кризиса возрастает значение тщательно проработанных, сбалансированных планов на всех этапах управления машиностроительными предприятиями. При этом особая роль уделяется процессу стратегического планирования конечного экономического и финансового результатов деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** машиностроительное предприятие, стратегическое планирование, бюджетирование, прогнозирование, финансовый анализ, финансовые результаты.

### Shvets Y.O., Korobov O.O. SYNERGY OF BUDGETING AND PLANNING OF FINANCIAL RESULTS IN THE MACHINE BUILDING ENTERPRISE

Strategic planning of the financial results of the machine-building company is closely related to the planning of production and its economic activity. The relevance of the theme of the work is explained by the fact that the economic crisis is increasing the value of well-developed. Well-balanced plans for all phases of machine-building enterprises except a special role about the strategic planning process of the final economic and financial performance of the company.

**Keywords:** machine building enterprise, strategic planning, budgeting, forecasting, financial analysis, financial results.

**Постановка проблеми.** На нашу думку, дослідження проблем стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства на сучасному етапі, знаходження шляхів їх

вирішення, розробка сучасних інструментів у цій області є актуальними і значущими не тільки для теорії, але й для практики управління. У зв'язку з цим тема даної роботи, безсумнівно, актуальна.

Тема обраної роботи також є злободенною на даний момент, так як сучасний ринок висуває серйозні вимоги до підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В області фінансового планування та бюджетування на машинобудівних підприємствах цікаві роботи Б. Кормак [1], О.А. Кириченко [2], О.І. Лаврушина [3], О.В. Васюренко [4], Х. Грюніга [5], Н.М. Ткачука [5], С.В. Науменкова [7], І.Д. Падеріна [8].

**Мета статті** полягає у дослідженні економічної сутності стратегічного планування фінансових результатів діяльності на машинобудівному підприємстві; вивченні видів і методів стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства; розгляді структури фінансового плану організації; запропонуванні напрямів вдосконалення стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства на основі бюджетування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне планування фінансових результатів машинобудівного підприємства в організації включає в себе три основні підсистеми: перспективне стратегічне планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства; поточне стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства; стратегічне планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства.

Кожній з цих підсистем притаманні певні форми розроблюваних фінансових планів і чіткі межі періоду, на який ці плани розробляються (табл. 1).



Рис. 1. Схема розрахунково-аналітичного методу планування

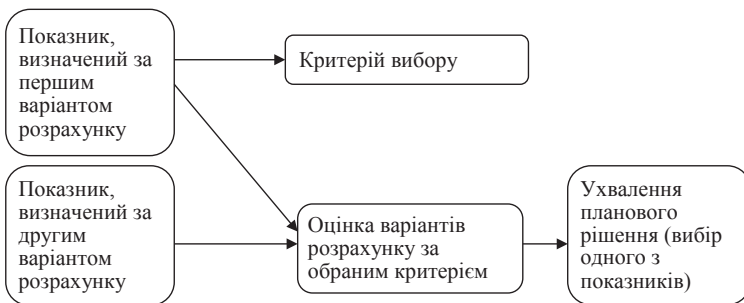


Рис. 2. Використання методу оптимізації планових рішень

Зміст же розрахунково-аналітичного методу планування фінансових показників полягає в тому, що за базовий індекс приймаються зміни цього індексу в плановому періоді, а потім розраховується планова величина його показника. В основі цього методу лежить використання експертної оцінки (рис. 1).

Даний метод широко застосовується в тих випадках, коли відсутні техніко-економічні нормативи, а взаємозв'язок між показниками може бути встановлено побічно, на основі аналізу їх динаміки і зв'язків.

Схема оптимізації планових рішень представлена на рис. 2.

Зміст економіко-математичного моделювання в планування фінансових показників полягає в тому, що цей метод дозволяє знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовим показником і факторами, що впливають на величину цього показника.

Суть бюджетного планування полягає в побудові прогнозних форм фінансової звітності на основі ретельно вивірених передумов формування кожного елемента активів, пасивів, доходів і витрат. При цьому важливе місце відводиться допоміжним бюджетам, об'єднаним в групу операційних бюджетів, які зображено на рис. 3 [3, с. 182].

В якості основних результатів можна розглядати:

- облік, аналіз і планування фінансових потоків підприємства в цілому і утворюють його складові частини центрів обліку; ведення обліку, аналізу та планування доходів і витрат, прибутків і збитків;
- забезпечення поточної платоспроможності;
- облік, аналіз і планування податків на прибуток;
- визначення рівнів і можливостей повернення кредитів;

- виявлення розмірів динаміки позитивного і негативного сальдо готівкових коштів як в цілому по підприємству, так і по кожному центру обліку [3, с. 272].

На підприємстві плани вимірюються і оцінюються центром відповідальності, тобто кожен структурний підрозділ відповідає за певну частину бюджету (рис. 4) [5, с. 157].

Розрахунок суми погашення заборгованості проводиться на основі даних плану закупівлі, що помножені на ціну закупівлі та становлять вартість закуплених товарів.

Слід звернути увагу, що до графіка погашення заборгованості за товари необхідно внести заборгованість попередніх періодів, а саме кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги станом на 31.12.2015 р. вона становила 4588,8 тис. грн.

Нааявність такої значної заборгованості може уповільнити отримання прибутку від

Таблиця 1

Види стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства в організації [4]

Підсистеми планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства	Форми розроблюваних планів	Період планування
Перспективне (стратегічне)	Прогноз звіту про прибутки і збитки Прогноз руху грошових коштів Прогноз бухгалтерського балансу	3-5 років
Поточне	План доходів і витрат з операційної діяльності План доходів і витрат з інвестиційної діяльності План надходження і витрачання грошових коштів Балансовий план	1 рік
Оперативне	Платіжний календар Касовий план	Декада, місяць, квартал

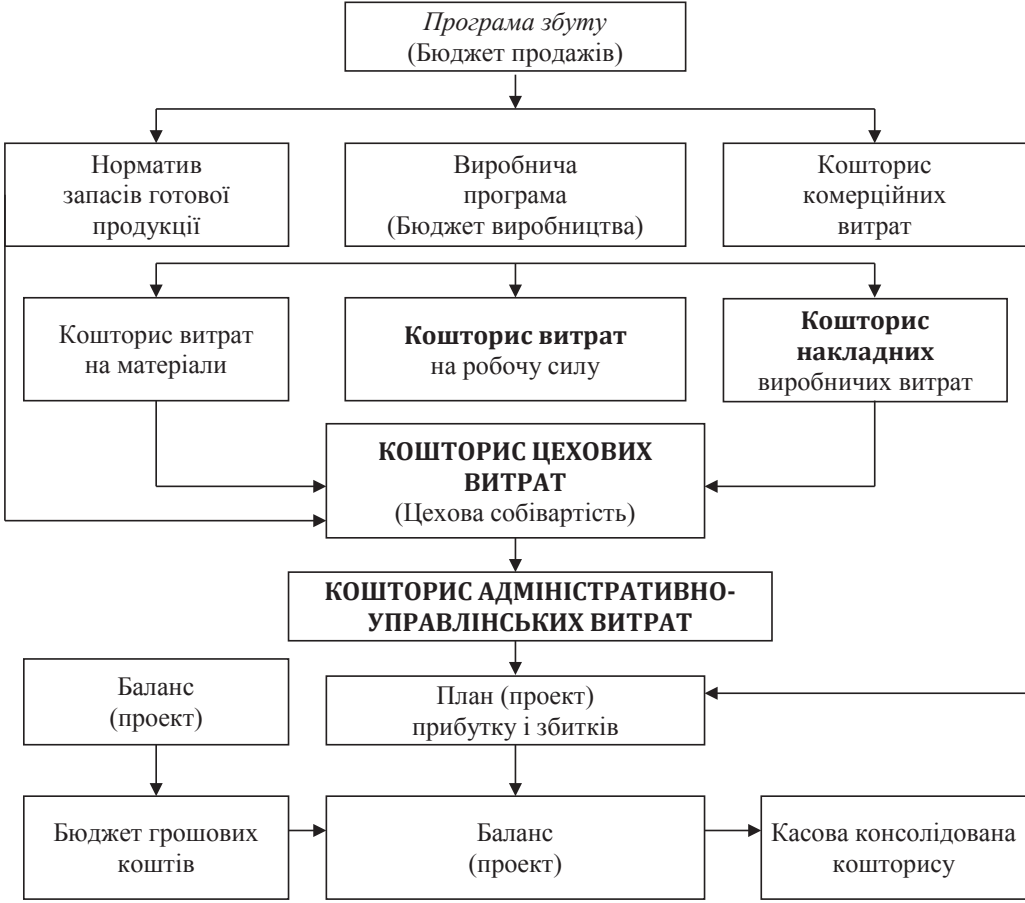


Рис. 3. Схема бюджетування на підприємстві



Рис. 4. Структура процесу стратегічного планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства

Таблиця 2  
Графік очікуваних надходжень на 2016 р. до ПАТ  
«Запоріжтрансформатор», тис. дол.  
(за прогнозованими середньозваженими курсами)

Показник	Квартал				Разом за рік
	1	2	3	4	
Дебіторська заборгованість					
Реалізація у I кварталі:					
60%	600,00				600,00
40%		400,00			400,00
Реалізація у II кварталі:					
60%		523,74			523,74
40%			349,16		349,16
Реалізація у III кварталі:					
60%			498,64		498,64
40%				332,43	332,43
Реалізація у IV кварталі:					
60%				893,35	893,35

продажів трансформаторів в загальному по підприємству, тому необхідно особливо уважно планувати витрати і постійно їх співставляти з отриманими доходами. Далі дані переносяться з таблиці 6, згідно таблиць 4–5, де сумуються витрати на вхід нового трансформатора чи реактора, введення нових номенклатурних позицій [8].

Витрати на закупівлю товару розподіляються між номенклатурними одиницями відповідно до плану погашення заборгованості за товари (табл. 4). Тран-

спортно-заготівельні витрати розраховуються як 7% (згідно логістичних нормативів по підприємству) від собівартості товарів. Сума транспортно-заготівельних витрат та витрат на закупівлю становить собівартість продукції.

Відрахування на соціальні заходи розраховуються як 36,2% від фонду оплати праці по підприємству і розподіляються по номенклатурним одиницям таким чином, як і витрати на оплату праці [9].

На основі вищеперахованих бюджетів та врахувавши заплановані зміни щодо витрат у розрізі статей (необхідність в складанні більш детальних бюджетів) головний бухгалтер формує бюджет доходів і витрат, який надає можливість співставити всі доходи, отримані підприємством, та понесені витрати (табл. 5).

При плануванні непрямих витрат необхідно проаналізувати тенденції минулих періодів, а саме розрахувати рівень певних витрат у товарообороті за 2016 р., перенести їх на майбутній період та розподілити їх по номенклатурі в загальному обсязі продаж. Рівень витрат на амортизацію в товарообороті в 2015 р. становив 0,14%, рівень інших операційних витрат – 20,9%, проте в 2016 р. планується знизити його до 10,9%.

Як видно зі зведеного бюджету, ПАТ «Запоріжтрансформатор» у I кварталі отримує збиток в розмірі 403,52 тис. грн., це стало наслідком того, що підприємство у 2015 р. функціонувало збитково (за рік 103,8 тис. грн. збитку) та на 31.12.2015 р.

Таблиця 3  
Графік погашення заборгованості за товари ПАТ «Запоріжтрансформатор» на 2016 р., тис. грн.

Показник	Квартал				Разом за рік
	1	2	3	4	
Кредиторська заборгованість на 1 січня 2016 р.					
	4588,80				4588,80
Реалізація у I кварталі:					
40%	1601,81				1601,81
60%		2402,71			2402,71
Реалізація у II кварталі:					
40%		1408,09			1408,09
60%			2112,13		2112,13
Реалізація у III кварталі:					
40%			1345,51		1345,51
60%				2018,26	2018,26
Реалізація у IV кварталі:					
40%				2445,80	2445,80

Таблиця 4  
Бюджет комерційних витрат ПАТ «Запоріжтрансформатор» на 2016 р., тис. грн.

Показник	Квартал				Разом за рік
	I	II	III	IV	
Обсяг продажу, грн.	5838951,7	5278526,6	5034137,1	9004244,0	25155859,4
Змінні витрати на збут (бонуси), грн.	408726,6	369496,9	352389,6	630297,1	1760910,2
Додаткові витрати, пов'язані з введенням нової марки та входженням в нові торговельні мережі	9800,0	7570,0	1500,0	1500,0	20370,0
Витрати на закупівлю товарів	6190609,5	3810800,2	3457635,1	4464063,2	17923108,1
Транспортно-заготівельні витрати	465959,9	286834,4	260252,1	336004,8	1349051,2
Собівартість реалізованих товарів	6656569,4	4097634,7	3717887,2	4800068,0	19272159,3
Матеріальні затрати		10,3			10,3
Витрати на оплату праці	76840,1	77228,8	77247,4	84952,5	316268,8
Відрахування на соціальні заходи	27816,1	27956,8	27963,6	30752,8	114489,3
Амортизація	8174,5	7389,9	7047,8	12605,9	35218,2
Інші операційні витрати	636445,7	575359,4	548720,9	981462,6	2741988,7
Разом витрат, грн.	7824372,5	5162646,8	4732756,6	6541638,9	24261414,7

була досить значна заборгованість перед постачальниками товарів (4588,8 тис. грн.).

Проте за рахунок введення нової номенклатурної одиниці внаслідок підвищення товарообороту починаючи з другого кварталу підприємство почне отримувати прибуток і в цілому за рік функціонувати прибутково [10].

**Висновки.** Про ефективність діяльності підприємства також свідчать розраховані показники рентабельності реалізації. З проведеного аналізу видно, що підприємство функціонуватиме рентабельно і поступово підвищуватиме рентабельність (виняток становить I квартал), загалом за рік рентабельність реалізації складе 7,67%, що не є кінцевою межею, як видно з рентабельності реалізації IV кварталу.

У зв'язку зі специфікою галузі можна відзначити, що система бюджетування, запропонована для впровадження в ПАТ «Запоріжтрансформатор», дозволить чітко обґрунтувати розрахунок тарифів на послуги. Загальний ефект від впровадження системи бюджетного планування в частині зниження втрат прямої і непрямой дії складе не менше 32–33% від обсягу продажів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cormac Butler. Mastering Value at Risk : A Step-by-Step Guide to Understanding and Applying VaR // Financial Times Prentice Hall, 1999.
2. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. О.А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
3. Банковские риски : [учеб. пособ.] / Под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. – М. : КНОРУС, 2008. – 232 с.
4. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : [навч. посіб.] / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
5. Грюниг Х. ван. Анализ банковских рисков: система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. ван Грюнинг. – М. : Весь мир, 2007. – 304 с.
6. Ткачук Н.М. Методи управління валютним ризиком банку / Н.М. Ткачук, Ю.І. Стремечька // Наука та економіка. – 2010. – № 2. – С. 106–112.
7. Науменкова С.В. Использование методов количественного прогнозирования / С.В. Науменкова, О.І. Глазун // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(12). – С. 32–36.
8. Падерин И.Д. Основы бюджетирования на промышленном предприятии в условиях переходной экономики / И. Падерин, Л. Полевая // Економіка. Фінанси. Право (укр.). – 2014. – № 2. – С. 6–8.



## СЕКЦІЯ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.439.02

**Бондар В.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти  
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*

### ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК БАЗОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

В статті досліджено основні аспекти сучасного стану транспортної галузі України. Доведено, що важливим напрямом розвитку транспортної інфраструктури є система державно-приватного партнерства. Визначено основні сприятливі наслідки державно-приватного партнерства. Проаналізовано пілотний проект будівництва та експлуатації нової автомобільної дороги.

**Ключові слова:** транспортна інфраструктура, державно-приватне партнерство, пілотні проекти, модернізація.

### Бондар В.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ

В статье исследованы основные аспекты современного состояния транспортной отрасли Украины. Доказано, что важным направлением развития транспортной инфраструктуры является система государственно-частного партнерства. Определены основные благоприятные последствия государственно-частного партнерства. Проанализированы пилотный проект строительства и эксплуатации новой автомобильной дороги.

**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, пилотные проекты, модернизация.

### Bondar V.V. PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP AS A BASIC ELEMENT OF INNOVATION UPDATE TRANSPORT INFRASTRUCTURE UKRAINE

In the article the basic aspects of the current state of the transport industry in Ukraine. It is proved that an important direction of development of transport infrastructure is the system of public-private partnerships. The main beneficial effects of public-private partnerships. Analyzed the pilot construction of new road.

**Keywords:** transport infrastructure, public-private partnerships, pilot projects, modernization.

**Постановка проблеми.** Світова глобалізація та динамічність розвитку національних економічних систем ставлять нові вимоги перед національною інфраструктурою. Сучасний стан транспортної інфраструктури України, особливо автодорожньої, потребує термінової модернізації, адже саме вона є ключовим параметром програми «Україна 2020. Стратегія національної модернізації».

В сфері розвитку транспортної інфраструктури особливу увагу слід приділяти питанням державної політики та координації зусиль на всіх рівнях влади, а також активізації співпраці державних та приватних структур. Саме тому, особливо актуальним елементом інноваційного оновлення транспортної інфраструктури України є державно-приватне партнерство. В Україні розвиток партнерських відносин держави і бізнесу знаходиться на зародковій стадії, через недостатній рівень розвитку інституціонального середовища. Це зумовлює необхідність детального дослідження механізмів державно-приватного партнерства, як базового інструменту модернізації національної транспортної інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основи теоретичних та методичних аспектів дослідження механізмів розвитку транспортної інфраструктури, викладено в працях таких відомих вчених як: Д.Дж. Бауерсокс, Д. Бенсон, Д. Дятлова, В. Загорський, А. Кальченко, М. Клімова, Дж. Койл, Е. Крикавський, В. Медведєв, М. Окландер, О. Савчук, О. Сапронов, Т. Стройко, О. Павлова, Д. Прейгер Т. Ревуцька, Дж. Уайтхед та ін.

Незважаючи на велику кількість теоретичних розробок щодо аспектів розвитку транспортної інфраструктури, багато важливих аспектів цього процесу залишаються недостатньо дослідженими. Дослідження

механізмів державно-приватного партнерства як елементу оновлення інноваційного оновлення транспортної інфраструктури є особливо актуальними в умовах євро інтеграційного вектора розвитку України.

**Метою статті** стало дослідження та узагальнення основних позитивних наслідків реалізації державно-приватного партнерства для модернізації транспортної інфраструктури України.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах складних внутрішніх політико-економічних процесів Україні необхідна ефективна державна транспортна політика, яка враховувала б геополітичні аспекти в державі, особливості галузі та її роль у процесах економічних і соціальних перетворень та надала б можливість розвитку галузі, забезпечила її конкурентоспроможність. Транспорт та його інфраструктура – одна з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України.

Характерними рисами сьогоdnішнього стану транспортної галузі України є наступне. Стрімко йдуть на спад обсяги перевезень, критичного рівня досяг фінансовий стан галузі, практично зношений рухомий склад та матеріально-технічна база, їх реконструкція, ремонт та технологічне обслуговування фактично відсутні. Вкрай незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації в галузі, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників галузі, зруйнована система безпеки та контролю, поставлені в тінь

питання встановлення тарифів та ціноутворення, закупівель та використання державного майна, вирішення міжнародних питань паралізоване, що призводить до втрати транзитних перевезень через територію України [1, с. 154].

За період січень–вересень 2015 р. в Україні (без урахування Криму і зони проведення АТО) у січні-вересні 2015 року послугами пасажирського транспорту скористалися 3 млрд 813 млн 800 тис. пасажирів, що на 13,1% менше показників відповідного періоду 2014 року. Пасажирооборот у січні-вересні 2015 року становив 72 млрд 800 млн пас./км, що на 9,6% менше, ніж за відповідний період минулого року.

Відправлення пасажирів залізничним транспортом (за урахування перевезень міською електричкою) порівняно з 2014 роком зменшилося на 0,1% – 297,1 млн осіб. Послугами автомобільного транспорту (за урахування перевезень фізичними особами-підприємцями) скористалися 1 млрд 715 млн 300 тис. пасажирів, що на 22,2% менше, ніж за 2014 рік. Перевезення пасажирів водним транспортом збільшилося на 1,2% – до 0,5 млн осіб. Авіаційним транспортом було перевезено 4,9 млн пасажирів, що на 5,1% менше, ніж за 2014 рік [2].

Треба відмітити, що присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі ускладнена. Питома вага транспортних послуг у валовому внутрішньому продукті України складає близько 12%, при цьому зношеність основних виробничих фондів складає біля 85%, кількість працюючих в галузі – 5,6% від загальної чисельності працівників, зайнятих в економіці країни. Ми вважаємо, що саме належний розвиток інфраструктури є тим ланцюгом, що пов'язуватиме всі елементи національної економіки, забезпечуючи передумови для формування високоєфективної, конкурентоспроможної, процвітаючої держави [3, с. 48].

Україна володіє досить розвинутою інфраструктурою залізничного, водного, автомобільного та авіатранспорту, однак, техніко-технологічні характеристики транспортної мережі не відповідають загальноєвропейським та світовим стандартам. Так, 51,1% українських доріг не відповідає вимогам за рівністю, 39,2% – за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [4, с. 22]. Лише від поганих доріг Україна щорічно втрачає 32 млрд. грн. або 3% ВВП [5, с. 88].

За дослідженнями автомобілістів та уповноважених в цих питаннях осіб, найгірші дороги у Черкасах, там майже половина доріг у критичному стані. За Черкасами з невеликим відривом йдуть Полтава та Тернопіль, а замикають п'ятірку Харків та Ужгород. Відповідно до рейтингу представленому журналом «Економіст» 45,7% доріг Черкащини, 40,9% доріг Полтавщини та 40,3% доріг Тернопільщини знаходяться в критичному стані.

В рівному найкращі дороги в Україні. в м. Рівне, лише 8,09% доріг в критичному стані, не дивлячись на те, що місто не є ні столицею, ні туристичним центром, ні великим промисловим виробником. За якість доріг можна подякувати лише керівництву міської влади. Рівне доволі активно розвивається і на сьогодні є економічно прогресивним містом в плані торгівлі та сфери послуг [6].

Якщо перейняти досвід ЄС, то на дорожніх магістралях, автобанах, можна розвивати швидкість понад 100 кілометрів за годину, а це сприяє продуктивній логістиці: економії часу, витрат, зростанню якості послуг по перевезенню. У нас же якісних доріг для такої швидкості фактично немає. А тому варто задуматися про реалізацію нових проектних рішень щодо автомагістралей нового типу, оскільки це прискорить

визнання України справжнім членом ЄС. На сьогодні в Україні відсутня єдина програма обслуговування автошляхів, а ремонтні роботи здійснюються переважно абияк.

Щодо залізничного транспорту, то 15-17% залізничних доріг є непридатними для подальшого використання, більша частина інфраструктури (вокзали, станції, готелі, засоби зв'язку та керування рухом тощо) є застарілими. Техніко-технологічні характеристики морських портів (глибина підхідних каналів та акваторій, технічний стан причалів, навантажувально-розвантажувальних механізмів, систем автоматизації і комп'ютеризації) залишаються на рівні 90-х років минулого століття і не відповідають сучасним міжнародним стандартам, особливо в аспекті контейнеризації процесів транспортування. Більшість аеропортів України технічно не відповідають вимогам Міжнародної організації цивільної авіації та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту [7, с. 44].

Американський економіст Джон Койл в своїй роботі «Transportation» писав: «Транспорт являється одним із інструментів, необхідних цивілізованій людині, щоб внести порядок у світ хаосу. Транспорт входить в кожну сферу нашого життя. Зі всіх точок зору – економічної, політичної, військової – це безспірно найважливіша галузь у світі. Без транспорту ви не зможете утримувати овочеву або пивну лавку, а тим більше перемогти у війні. Чим складніше наше життя, тим більшу потребу ми маємо у транспорті» [8].

В Україні мають бути необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, тобто інфраструктури, що в повній мірі відповідатиме європейським стандартам. До них насамперед відносяться: необхідність корінного технічного переоснащення галузі й істотних організаційних змін у всіх видах транспорту; достатня ресурсна база і рівень розвитку техніки і технології; наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-технічних розробок; вигідні природно-кліматичні і географічні характеристики території; наявність конкурентоздатних науково-технічних проектів, що пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації; зацікавленість закордонних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні; стійка тенденція до визнання України світовою співдружністю як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій довгостроковій основі і яке в перспективі буде впливати на ключові проблеми європейської політики; наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Крім того, є ще одна проблема вирішення якої потрібно здійснити у найближчий період, – це можливість входу до європейської транспортної системи. Це потребує, перш за все, створення швидкісних автомагістралей та головних залізничних ходів, розвинутої шляхової інфраструктури, приведення у відповідність до екологічних умов рухомого складу.

Класична економіка традиційно не надавала належного значення розміщенню інфраструктурних підрозділів і проектуванню інфраструктурної мережі в цілому [9, с. 15]. У ранніх економічних дослідженнях попиту і пропозиції різниця між витратами на розміщення об'єктів інфраструктури і транспортними витратами або приймалася рівною нулю, або вважалася однаковою для усіх конкурентів. Між тим кількість, розміри і географічне розташування потужностей, використовуваних в логістиці, безпосередньо впливають на рівень і витрати обслуговування споживачів. Проектування інфраструктурної мережі – цю найпершу обов'язок логістичних менеджерів, бо ця мережа забезпечує доставку продуктів і матеріалів споживачам [10].

Важливим напрямом розвитку транспортної інфраструктури є система державно-приватного партнерства (ДПП). Хоча, як свідчить досвід постіндустріальних країн, розвиток інфраструктури має сприятливі наслідки, основними серед яких є:

- зниження виробничих витрат;
- ріст національного виробництва;
- розширення доступу до трудових ресурсів;
- посилення конкуренції;
- збільшення обсягів інвестицій;
- реорганізація землекористування;
- можливість розвитку раніше недоступних територій.

В широкому розумінні трактування поняття державно-приватного партнерства включає конструктивну взаємодію держави, приватного сектору, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності. У зв'язку з цим державно-приватне партнерство можна розглядати як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [11].

Згідно з підходами Європейської Комісії визначаються наступні основні ролі приватного сектору у схемах ДПП [12]:

- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно-значущих результатів;

- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;
- створення нових методів управління;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому;
- забезпечення кращого визначення потреб і оптимальне використання ресурсів.

Слід розуміти, що державно-приватне партнерство не в змозі повністю замінити державне фінансування та державних експертів, але саме вона здатна надати новітні технології, експертну підтримку, додаткове фінансування.

Державно-приватне партнерство – це інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом для реалізації суспільно важливих проектів та програм в широкому спектрі галузей промисловості та сфери послуг [13, с. 79]. В сучасних умовах функціонування національної економіки розвиток державно-приватного партнерства (зокрема, з залученням іноземного капіталу) дозволить національній економіці інтегруватися до світової економічної системи. Багато розвинених країн використовують для реалізації інфраструктурних проектів механізми державно-приватного партнерства [14, с. 60].

Якщо проаналізувати досвід державно-приватного партнерства у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку (Італія, Франція, Німеччина, Австрія, Бразилія, Мексика), то найбільш активно в таких країнах застосовується така форма державно-приватного партнерства як концесія. Такі партнерства є ефективними в транспортній (автодороги, залізниця, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт) і соціальній інфраструктурі (охорона здоров'я, освіта, індустрія розваг, туризм), ЖКГ (водопостачання, електропостачання, очищення води, газопостачання й ін.), в інших сферах (в'язниця, оборона, об'єкти військової сфери).

При цьому лідируючі позиції займає транспортна інфраструктура, далі – соціальна інфраструктура [15].

Державно-приватне партнерство один із сучасних механізмів залучення інвестицій для будівництва. На сьогодні найбільш підготовленим до реалізації є проект будівництва та експлуатації нової автомобільної дороги Львів-Краковець, який може стати першим пілотним проектом в Україні. Вона належить до міжнародного транспортного коридору №3 Берлін / Дрезден – Вроцлав – Львів - Київ (європейська транспортна мережаТЕМ-Т). Дорога проходить через низку населених пунктів, що призводить до збільшення аварійності, погіршення екологічної ситуації та необхідності введення постійних обмежень руху. На сучасному етапі розроблено проектну документацію, відведено земельні ділянки, а також розроблено конкурсну документацію з урахуванням міжнародної практики. Концесіодавцем виступає Укравтодор, доходом концесіонера є плата за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, що сплачується концесіодавцем за рахунок Державного бюджету України.

**Висновки.** З вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

- в сфері розвитку транспортної інфраструктури особливу увагу слід приділяти питанням формування системної державної політики та координації зусиль на всіх рівнях влади;
- основними сприятливими наслідками розвитку державно-приватного партнерства та модернізації транспортної інфраструктури є зниження виробничих витрат; ріст національного виробництва; розширення доступу до трудових ресурсів; збільшення обсягів інвестицій; еорганізація землекористування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сапронов О. Автомобільний транспорт як складова міського пасажирського транспорту у контексті енергетичної, соціальної, економічної та екологічної безпеки / О. Сапронов // Освіта і упр. – 2007. – № 2. – С. 152-158
2. Пасажирооборот у січні-вересні 2015 року становив 72,8 млрд пас./км. [Електроний документ] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/10521-v-ukrayin-skorotilosyapaszhiroperevezennya.html>
3. Стройко Т.В. Сучасний стан залізничної галузі як важливого елементу національної інфраструктури / Т.В. Стройко // Економіст. – 2014. – №4. – С. 47–49.
4. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку: [аналітична доповідь] / Д.К. Прейгер, О.В. Собакевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
5. Дятлова В.В. Використання потенціалу ТДК України при реалізації глобальної європейської стратегії / В.В. Дятлова, Д.В. Король // Перспективи розвитку економіки України в контексті європейської інтеграції. – Донецьк, 2009. – Т. X, вип. 123. – С. 83-91.
6. Рощкевич В. Інфраструктурна криза: чи впливають погані дороги на економіку країни / Владислав Рощкевич [Електроний документ] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/9683-nfrastrukturma-kriza-chi-vplivayut-pogan-dorogi-na-ekonomku-krayini.html>
7. Савчук О.В. Стратегічні напрямки розвитку потенціалу національної транспортної системи України / О.В. Савчук, О.В. Захарова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – Вип. 2. – С. 42-52
8. Coyle J. John Transportation/ John J. Coyle, Edward J. Bardi, Robert A. Novack / Cengage Learning, 2005. – 512 pp.
9. Стройко Т.В. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морі господарському комплексі України / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК – Миколаїв, НУК. – 2014. – №1 (451) – С. 12–16.
10. Бауэрсокс Д. Дж Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.olbuss.ru/shop/?topic=27&book=165>

11. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – Вип. 17. – С. 17-25
12. Guidelines for Successful Public – Private Partnerships, 2003. – 100 p. // [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/guides/ppp\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf)
13. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М. Клинова // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 78-90
14. Стройко Т.В. Державно-приватне партнерство як вид інвестування виробничої інфраструктури агропродовольчої сфери / Т.В. Стройко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С. 58–61.
15. Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Г. Павлова. – Режим доступу: [<http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>].

УДК 338.23

**Душейко Д.М.**

*викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти  
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*

## **ЕВОЛЮЦІЯ, ПРЕДМЕТ ТА РОЛЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

У статті розглядається місце регуляторної політики у системі державної економічної політики. Висвітлюється інституціональна сутність регуляторної політики, її еволюція. Обґрунтовано можливості застосування регуляторної політики для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

**Ключові слова:** державна економічна політика, державне регулювання економіки, інституціональна політика, регуляторна політика, еволюція регуляторної політики.

### **Душейко Д.М. ЭВОЛЮЦИЯ, ПРЕДМЕТ И РОЛЬ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В статье рассматривается место регуляторной политики в системе государственной экономической политики. Показывается институциональная сущность регуляторной политики, ее эволюция. Обоснованы возможности применения регуляторной политики для развития малого и среднего бизнеса в Украине.

**Ключевые слова:** государственная экономическая политика, государственное регулирование экономики, институциональная политика, регуляторная политика, эволюция регуляторной политики

### **Dusheyko D.M. EVOLUTION, THE SUBJECT AND THE ROLE OF REGULATORY POLICY IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

The article discusses the place of the regulatory policy in the system of state economic policy, showing the institutional nature of the regulatory policy, its evolution, the possibility of applying for small and medium-sized businesses in Ukraine.

**Keywords:** the state's economic policy, government regulation of the economy, institutional policy, regulatory policy, the evolution of regulatory policy.

**Постановка проблеми.** Розвиток та державна підтримка малого та середнього бізнесу (МСБ) є найважливішою передумовою формування широкого заможного соціального шару. Саме заможний середній клас є джерелом економічної та політичної стабільності у суспільстві, важливим генератором податкових надходжень, основним споживачем та виробником як матеріальних благ, так й освітніх, культурних, наукових. В економіках, яким вдалося сформувати заможний середній клас на основі розвитку МСБ, успішно вирішено багато питань у сфері зайнятості, продуктивності праці, формування та проведення економічної політики, інноваційного розвитку, стійкості до макроекономічної нестабільності, ефективної взаємодії з глобальним економічним ринком.

Очевидно, що в сучасних умовах розвиток МСБ здебільшого визначається роллю держави. Питання про взаємодію бізнесу та держави є одним як з найважливіших та найпринциповішим за усю історію існування економічної науки, так й остаточно не вирішених. Свою роль держави в економіці визначила й продовжує визначати кожна з економічних шкіл, знаходячи своє особливе звучання у широкому діапазоні між ідеально вільним ринком та тотальним державним контролем. Інституціональна економічна традиція, увібравши у себе досягнення суміжних суспільних наук, кожна з

яких досліджує роль держави у своєму предметі, може претендувати на володіння найбільш адекватною до соціальних реалій теорією держави як суб'єкта економічного процесу. Саме призма інституціональних концепцій, ключові серед яких є інститути та інституційне середовище, трансакційні витрати, теорії держави, теорія контракту та ін., дає економісту той набір інструментів пошуку та аналізу, за допомогою якого можна збудувати адекватне позитивне пояснення сучасного стану МСБ і державної політики у цій сфері. Й за допомогою інституціональних інструментів, на нашу думку, можна сформувані нормативні теоретико-методологічні основи державної економічної політики розвитку МСБ України майбутнього.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепцію інституціоналізму засновано та розвинуто такими вченими як Т. Веблен, Р. Коуз, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Ф. Перу, Дж. Гелбрейт, О. Уільямсон, Г. Мюрдал, Д. Норт та ін. Загальну інституціональну концепцію на пострадянському просторі активно розвивають такі вчені як В.Л. Тамбовцев, О.О. Аузан, М.І. Одинцова, М.М. Юдкевич, А.М. Олейник, А.Є. Шастітко, Р.М. Нуреев, українські вчені Е.Л. Лорткіян, А.А. Чухно, А.А. Ткач, І.О. Бочан, С.В. Степаненко, В.В. Дементьев, О.Г. Шпикуляк, І.О. Іртицева ін. Вивченню державного регулювання

та регуляторної політики присвятили свої праці такі вчені як В.І. Дубровський, А.В. Шульга, Швайка Л.А., Д.Б. Циганков, В.В. Філатов, І.М. Рукіна, Д.М. Стеченко, В.І. Ляшенко, Н. Малишевта ін. Проблемам розвитку малого та середнього бізнесу в Україні приділено увагу таких дослідників як В.В. Озаринська, В.В. Білик, Л.І. Воротіна, Р.Р. Ларіна та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розгляді місця регуляторної політики у системі державного регулювання економіки, уточненні сутності регуляторної політики з позицій інституціоналізму, розгляд її еволюції та спектру її можливостей для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концептуально роль держави в економіці визначається в рамках континууму «анархізм – етатизм», крайні точки якого відображують дихотомію між ринком та державою як між способами організації розподілу ресурсів. Змагання за доведення науково-практичної переваги своїх концепцій над опонентом ведуть дві основні концепції – чиста неокласична (монетаризм, економіка пропозиції та ін.), яка віддає пріоритет ринковому механізму, та кейнсіанська, яка обґрунтовує необхідність втручання держави в економіку. Зазначимо, що у цьому континуумі обов'язково присутній ринковий механізм у тому чи іншому ступеню свободи від державного нагляду. До радикальних економічних концепцій, які пропагують максимальну відмову від ринкового механізму у розподілі ресурсів, можна віднести марксизм з його ідеєю планового розвитку економіки на основі усупільнення засобів виробництва. Але через історичну доведену практичну безперспективність такої концепції, вона, як правило, не розглядається як життєздатна.

За тривалу історію накопичено певну кількість понять, які концептуально визначають роль держави в економіці. Серед них запозичений у політології і юриспруденції **етатизм** (або статизм) (від фр. *l'état* або англ. *State* – держава) – концепція в економіці, якою позначають ринкову економіку з високим рівнем втручання уряду. Близьке за значенням є поняття **державного інтервенціонізму** (лат. *interventio* – втручання), його різновидом виступає кейнсіанський інтервенціонізм (*Keynesian interventionism*). Французька економічна традиція у особі Ф. Перу дала своє обґрунтування втручання держави у ринковий механізм концепцією індикативного державного планування у ключових точках економіки під назвою **дирижизм** (фр. *dirigisme*(e)). Усі ці поняття по суті виступають синонімами, описуючи ідею та факт втручання держави у ринкові відносини. На пострадянському просторі популярності набуло протиставлення **ринкової та планової (централізованої адміністративної) економіки**, яке теж зводиться при більш детальному розгляді до визначення ролі держави в економічному процесі.

Крім концептуального визначення, існує розвинена сфера понять, які описують нормативну та практичну роль держави в економіці, яку можна позначити як **«державна економічна політика»**. Традиційними для будь-яких відгалужень неокласичної економічної традиції інструментами державної економічної політики виступають **фіскальна та монетарна політика** через яскраво виражену специфіку їхнього інструментарію.

Зазначимо, що у сфері державного регулювання економіки існує низка споріднених термінів з неусталею науковою трактовкою, на що вказують ряд дослідників. Наприклад, Л. А. Швайка, вказуючи на існуюче нечітке і неоднозначне вживання низки термінів, які визначають роль держави в економіці: «державне втручання», «державне управління», «державна економічна політика», «державна регуляторна політика», «державне регулювання економіки» [1, с. 15].

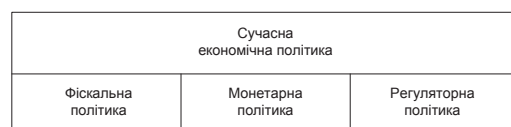
У сучасному економічному словнику визначаються складові державної економічної політики: бюджетна, структурна, інвестиційна, цінова, фінансово-кредитна, зовнішньоекономічна, соціальна, інституціональна, а також політика в області праці та зайнятості [2]. Зазначимо, що вказані складові державної економічної політики відображують як сфери економічного впливу держави (структурна, інвестиційна, цінова, зовнішньоекономічна, соціальна, політика у сфері праці та зайнятості), так і специфічні інструменти політики – фіскальні (бюджетна), монетарні (фінансово-кредитна) та інституціональні (інституціональна політика).

Який внесок робить інституціональна традиція у вивченні впливу держави на економіку? На нашу думку, головною нормативно-орієнтованою інституціональною концепцією, виступає ідея регуляторної політики, яка відрізняється за механізмом свого впливу на економіку від традиційних для неокласики монетарних та фіскальних інструментів.

Регуляторну політику слід вважати суто інституціональним інструментом впливу на економічну систему. Сама назва «регуляторна політика» вже вказує на семантичний зв'язок з інституціональною традицією: віддієслівний прикметник «регуляторний» містить корінь «регул» – від лат. *regula* – «правило». Саме ідея соціального правила (соціальної норми), як засобу соціальної регуляції, лежить в основі поняття «інститут», яке є системо утворюючим для інституціональної економіки. О. О. Аузан дає одне з визначень інституту як «сукупності, яка складається з правила та зовнішнього механізму примусу індивідів до виконання цього правила» [3, с. 16], аналогічний неінституціональний підхід до інституту формулює й В. Л. Тамбовцев: «сукупність санкціонованих правил у єдності з соціальним механізмом їхнього захисту» [4, с. 25]. Тобто інститут – специфічне соціальне правило, а регуляторна політика – політика, пов'язана зі змінами в інститутах, тобто специфічна інституціональна політика.

Звичайно, слід прояснити різницю між «інституціональною політикою» та «регуляторною політикою». За словниковим визначенням, інституціональна політика – «заходи, які проводяться державою, дії з формування нових, усунення старих або трансформації наявних власницьких, трудових, фінансових, соціальних та інших економічних інститутів. Перетворення економічних інститутів має місце в процесі проведення економічних реформ, наприклад при переході від централізованої економіки до ринкової» [2]. Як бачимо, таке визначення є більш широким по відношенню до регуляторної політики, тому регуляторну політику можна вважати категорією уточнення по відношенню до інституціональної політики, категорією, яка обмежує процес інституціоналізації сферою економічної діяльності, відділяючи її, наскільки це можливо, від інших сфер інституціоналізації. Такий висновок вимагає при розгляді інструментарію державної економічної політики вживати термін не «інституціональна політика», а саме «регуляторна політика».

Отже, місце регуляторної політики у загальній системі державної економічної політики можна визначити як частину інституціональної політики, яка, у свою чергу, є частиною загальної економічної політики (рис. 1).



**Рис. 1. Регуляторна політика як частина сучасної економічної політики**

Джерело: узагальнено автором

Регуляторна політика, як окремий вид державної політики, зароджується у 70-х роках ХХ ст. у розвинених країнах у вигляді "lessregulation"—**дерегулювання (дерегуляції)** – максимального зняття обмежень для ведення бізнесу [5, с. 2]. Деререгуляція стала важливою практично-нормативною відповіддю на економічну кризу у розвинених країнах у 1974-1975 рр. Виникнення деререгуляції передувала потужна хвиля інституціональних концепцій в економічній теорії, яка припадає на 1950-1960-ті рр. і пов'язана з іменами таких вчених як Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Ф. Перу, Г. Мюрдал та ін., що, очевидно, мало свій вплив на ідею деререгуляції. Метою регуляторної політики як деререгуляції було зменшити кількість нормативно-правових актів, а також виробити кількісні цільові показники для звільнення економіки від втручання держави (США, Австралія, Нова Зеландія, 1980) [6, с. 1].

Наступним етапом еволюції регуляторної політики стає "betterregulation" – **якісне регулювання**, який став втіленням ідей про те, що важливим є якість і результативність норм, а не їх кількість, й саме на цьому етапі виникає ідея проведення регуляторних реформ [6, с. 2].

Й сучасною вершиною еволюції регуляторної політики вважається "smartregulation" – **концепція розумного регулювання**, яка прийнята в Канаді та ЄС. Ознаками концепції розумного регулювання, є акценти на результативність заходів зацікавлених сторін у розробці та впровадженні регуляторної політики [6, с. 2]. Значною мірою зміна у підході до регулювання була спричинена економічною кризою 2008-2009 рр. За думкою Д. Б. Циганкова, «не відмова регулювання на користь ринку, а детальна оцінка і раціональний вибір варіантів регулятивних заходів стають трендом сучасної регуляторики і його ядра – оцінки регулюючого впливу» [7, с. 1]. Окреслені етапи еволюції регуляторної політики представлені на рис. 2.

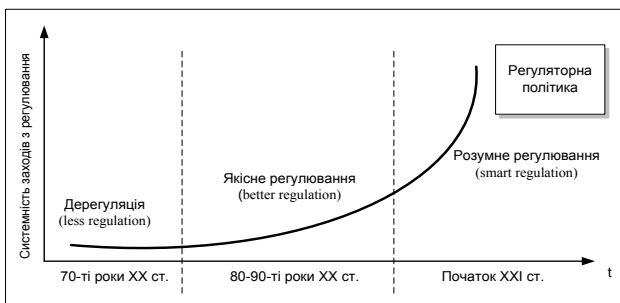


Рис. 2. Еволюція регуляторної політики

Джерело: розроблено автором

Українські реалії свідчать про домінування до останніх змін 2014-2015 рр. ідеї деререгуляції у системі державного регулювання. З чистої позиції деререгуляції визначає державну регуляторну політику Д. М. Стеченко — «постійний та послідовний курс органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, спрямований на впровадження оптимального державного управління в економічній та соціальній сферах. Державна регуляторна політика спрямована на зменшення втручання органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у діяльність суб'єктів господарювання, усунення правових адміністративних, економічних та організаційних перешкод у розвитку господарської діяльності» [8, с. 19].

Регуляторна політика в Україні закріплена законодавчо у Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Згідно цього Закону, **державна регуляторна політика**

**у сфері господарської діяльності** - «напрямок державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України»[9].

Як бачимо з визначення, «правове регулювання господарських та адміністративних відносин» є нічим іншим, як закріпленням у правовому полі інститутів, правил взаємодії між суб'єктами, тобто їхньою інституціалізацією, а «регуляторний акт» - документ, у якому зафіксовані інститути або зміни до них.

Формальне визначення регуляторної політики згідно вищевказаного Закону допускає широку її трактовку, оскільки під нього підпадає будь-який законотворчий акт державного органу будь-якого рівня. При цьому декларація про «недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави ...» сама містить ідею про те, що державні органи беруть на себе відповідальність за оцінку економічного ефекту від своїх дій, тоді як визнання економічної доцільності інституту відбувається на ринку інститутів й підміні не підлягає.

Така інституціональна логіка фактично й привела до критичної оцінки ролі держави в економіці. Сучасний економічний інституціоналізм відводить їй більш ніж скромну роль, що є предметом окремого дослідження. Відмітимо, що саме інституціоналізм, як домінуюча сучасна течія економічної теорії, має всі шанси повернути істинний справ речей в економічному житті суспільства, коли корисність блага визначається тільки ринковим механізмом, а держава відіграє в економіці свою обмежену економічно доцільну роль.

Отже вищевказане дозволяє попередньо окреслити мету, об'єкт, предмет, суб'єктів та індикатори ефективності регуляторної політики.

**Об'єктом регуляторної політики** очевидно є формальні, законодавчо визначені інститути, які регламентують взаємовідносини між суб'єктами регуляторної політики: представниками державних органів, бізнесу, громадськості. Інституціональна академічна традиція оперує поняттям **інституційного середовища**, яке представляє собою «сукупність основоположних соціальних, політичних та юридичних правил, які визначають рамки для встановлення інституційних угод» [3, с. 29]. Саме ідея інституційного середовища, синтезуючи в собі об'єкт уваги регуляторної політики, дозволяє визначити мету регуляторної політики як вдосконалення інституціонального середовища для здешевлення проведення інституційних угод індивідів, які здійснюються ними у процесі реалізації їх економічних інтересів. **Предметом регуляторної політики** виступають відносини між суб'єктами економічної діяльності в інституційному середовищі, які проявляються як укладені інституційні угоди, а також відносини щодо змін в інституційному середовищі. Головним індикатором ефективності регуляторної політики виступає здешевлення проведення інституційних угод внаслідок змін інституційного середовища, що в термінах інституціоналізму описується як зниження **трансакційних витрат**. Оскільки дослідження інструментів, наслідків та ефективності будь-якої політики, зокрема й регуляторної, потребує певного рівня агрегування економічних величин (дослідження сектору економіки, галузі, усієї економіки), то рівень аналізу може бути визначений як мезо- та макроекономічний.

Розгляд регуляторної політики є особливо важливим при дослідженні питання про розвиток МСБ в Україні. Головною особливістю МСБ є те, що внаслідок масштабів своєї діяльності та великої чисельності відокремлених самостійних суб'єктів, на відміну від великого бізнесу, МСБ має слабкий вплив на інституційне середовище, що істотно обмежує можливості суб'єктів МСБ впливати на впровадження регуляторної політики. Яскравою ілюстрацією такого становища стало прийняття в Україні Податкового кодексу, який фактично лобювали представники олігархічного бізнесу, а парламентський вплив представників МСБ був мінімальним. В результаті у першому варіанті Податкового кодексу було суттєво обмежено взаємодію підприємств на загальній системі оподаткування з фізичними особами підприємцями. Така ситуація серйозно підвищила соціальну напругу, вивішивши представників МСБ на «податковий майдан». Однак короткострокові регуляторні результати цього соціального протесту були мінімальними. Поточна суспільно-економічна криза спричинена, у тому числі, й зневажливим ставленням держави до сектору МСБ, фактичним провалом регуляторної політики у цій сфері.

Фіаско держави у сфері регулювання МСБ з позицій інституціоналізму пояснюється опортуністичною поведінкою індивідів, які представляють інтереси держави у відносинах з суб'єктами МСБ. Опортуністична поведінка проявляється усвідомленим підтриманням інституційного середовища МСБ у стані, який забезпечує використання альтернативних по відношенню до офіційних інститутів для здійснення інституційних угод. Свідома підтримка інституційного середовища у стані, який гарантує високі витрати використання офіційних інститутів суб'єктами МСБ вмотивована отриманням особистих вигід представниками державних структур. Така поведінка у термінах інституціональної економіки називається **рентоорієнтованою**, тобто націленою на отримання ренти від регуляторної політики, або **регуляторної ренти**. Відповідно, зі сторони суб'єктів МСБ рента виглядає як **регуляторний податок**. На концептуальному рівні можна говорити про **регуляторний тиск** на економіку. Регуляторний тиск на МСБ характеризується перевищенням витрат використання офіційного правового інституційного середовища над витратами використання неформальних інститутів.

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

Роль держави в економіці історично є предметом дискусій економістів і питання про неї не можна вважати вирішеним. Концептуально вона описується декількома поняттями: етатизм, інтервенціонізм, дирижизм, планова (централізована) економіка. На практично-нормативному рівні вплив держави на економіку описується як державна економічна політика. Неокласична традиція виділяє дві групи інструментів економічної політики – фіскальну та монетарну. Розвиток інституціональної економіки

призвів до появи ще одного окремого інструменту – регуляторної політики, яка є економічно-виокремленою інституціональною політикою.

Регуляторна політика, зародившись як дерегуляція, еволюціонувала до усвідомленого системного пошуку «розумної регуляції», ставши важливим макроекономічним інструментом поряд з фіскальною та монетарною політикою. Об'єктом уваги регуляторної політики виступає сукупність інститутів – інституційне середовище, яке забезпечує функціонування бізнесу. Мета регуляторної політики – покращення методів дослідження дозволяють дати більш точне виявлення проблем у цій сфері за допомогою введення в економічний аналіз таких понять як «рентоорієнтована поведінка», «регуляторний тиск», «регуляторний податок». Економічну оцінку цих явищ дозволяє дати застосування концепції трансакційних витрат.

В сучасній Україні спостерігається повне фіаско регуляторної політики, що знаходить відображення у занепаді економіки та МСБ зокрема. Інституціональні методи дослідження дозволяють дати більш точне виявлення проблем у цій сфері за допомогою введення в економічний аналіз таких понять як «рентоорієнтована поведінка», «регуляторний тиск», «регуляторний податок». Економічну оцінку цих явищ дозволяє дати застосування концепції трансакційних витрат.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М., ИНФРА-М, 2011.
3. Аузан А. А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 333 с.
4. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №5. – С. 25-38.
5. Эволюция регуляторной политики в странах – членах ОЭСР [Электронный ресурс] / Н. Малышев // Париж: Организация экономического сотрудничества и развития. – 2006. – 35 с. – Режим доступа: [www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42051724.doc](http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42051724.doc) (01.10.2015). – Загл. с экрана.
6. «Умное регулирование»: глобальный вызов для лиц, принимающих решения [Электронный ресурс] / Ш. А. Монтен // 23.04.2012. – Режим доступа: [http://www.montin.com/documents/SR1200%20\\_RUS.pdf](http://www.montin.com/documents/SR1200%20_RUS.pdf) (01.10.2015). – Загл. с экрана.
7. Сравнительный анализ международного опыта оценки качества регуляторной политики [Электронный ресурс] / Цыганков Д. Б. // Доклад в рамках сессии «Оценка регулирующего воздействия» XIV Апрельской междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общества». – Москва, 2-5 апреля 2013. – Режим доступа: <http://regconf.hse.ru/uploads/c4782938a9c0fca5d5bfff6769fada89a2cdfcf0e.pdf> (01.10.2015) – Загл. с экрана.
8. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. / Д. М. Стеченко – К.: Вікар, 2006. – 262 с.
9. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15> (15.09.2015). – Назва з екрану.

УДК 656.615.078.111/.117: 65.012.34

**Іртищева І.О.***доктор економічних наук, професор  
Національного університету кораблебудування  
імені адмірала Макарова***Корнієнко К.М.***студентка  
Національного університету кораблебудування  
імені адмірала Макарова*

## РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ

Діяльність та роль портів у розвитку міжнародного поділу праці та світової торгівлі важко переоцінити. Від ефективності їх функціонування залежать темпи та форми розвитку міжнародного, національного та регіонального поділу праці, ефекти міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва, ефективність відтворювальних процесів як окремих фірм, так і цілих держав та їх об'єднань, що у своєму підсумку не може не відобразитися на формуванні передумов та факторів, які впливають на вибір та ефективність внутрішнього господарського механізму морського порту. У статті визначені, систематизовані та обґрунтовані основні з цих факторів, а саме: технологічні зміни, глобалізація, перманентна інтеграція різних видів транспорту та їх послуг, зростання участі приватного сектору, зростання значення здійснення стратегічного менеджменту, дерегуляція та інституціональне реформування портового сектору. Авторами доведено, що побудова внутрішнього економічного механізму господарювання та вимірювання портової ефективності напряму залежить від цих аспектів, а також обґрунтовані деякі особливості, які чинять вплив та призводять до необхідності корегування отриманих результатів.

**Ключові слова:** транспортний комплекс України, логістичні транспортні системи, регіональні логістичні системи, факторів розвитку, логістична мережа.

### **Иртышева И.А., Корниенко К.М. РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ УКРАИНЫ**

Деятельность и роль портов в развитии международного разделения труда и мировой торговли трудно переоценить. От эффективности их функционирования зависят темпы и формы развития международного, национального и регионального разделения труда, эффекты международной специализации и кооперирования производства, эффективность воспроизводственных процессов как отдельных фирм, так и целых государств и их объединений, в своем итоге не может не отразиться на формировании предпосылок и факторов, которые влияют на выбор и эффективность внутреннего хозяйственного механизма морского порта. В статье определены, систематизированы и обоснованы основные из этих факторов, а именно: технологические изменения, глобализация, перманентная интеграция различных видов транспорта и их услуг, рост участия частного сектора, рост значения осуществления стратегического менеджмента, дерегуляция и институциональное реформирование портового сектора. Авторами доказано, что построение внутреннего экономического механизма хозяйствования и измерения портовой эффективности напрямую зависит от этих аспектов, а также обоснованные некоторые особенности, которые делают влияние и приводят к необходимости корректировки полученных результатов.

**Ключевые слова:** транспортный комплекс Украины, логистические транспортные системы, региональные логистические системы, факторов развития, логистическая сеть.

### **Irtysheva I.A., Kornienko G.M. DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS UKRAINE**

Activities and the role of ports in the international division of labor and world trade can not be overemphasized. From their effectiveness depends on the pace and form of international, national and regional division of labor, the effects of international specialization and co-production, efficiency of reproduction processes of individual companies and entire countries and their associations in their result can not be displayed on formation conditions and factors that influence the choice and effectiveness of internal economic mechanism seaport. The article defined, systematic and informed of these key factors, namely, technological change, globalization, permanent integration of different transport modes and their services, increase private sector participation, the growing importance of the strategic management, institutional reform and deregulation of the port sector. The authors have shown that the construction of internal economic mechanism and measurement port efficiency depends on these aspects and grounded some features that impact and lead to the need to adjust the results.

**Keywords:** transport complex of Ukraine, logistic transport systems, regional logistics, development factors, logistic network.

**Постановка проблеми.** Транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для загального розвитку країни. Економічна роль транспорту полягає, насамперед, у тому, що він є органічною ланкою кожного виробництва, проводить безперервну й масову доставку всіх видів сировини, палива й продукції з пунктів виробництва в пункти споживання, а також здійснює поділ праці, спеціалізацію й кооперацію виробництва. Без транспорту немислимо раціональне розміщення виробництва, освоєння нових територій і природних багатств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку логістичної транспортної системи в мінливих умовах розглянуті в роботах вчених, таких як Бакаєв О.О.,

Писаренко В.В., Савіна Н.Б., Собкевич О.В. Питанням розвитку портів, зміни їх функцій, диверсифікації діяльності та оптимізації роботи присвячено безліч робіт вітчизняних вчених, серед яких хотілося б виділити роботи Прімацьова Н.Т., Чекаловца В.Г., Колодіна А.Л., Віннікова В.В.

**Постановка завдання.** Стабілізація економіки, її піднесення та структурні перетворення, розвиток зовнішньоекономічних сфер діяльності, підвищення життєвого рівня населення залежать певною мірою від ефективного функціонування транспорту. Транспорт являється найважливішою та найпотужнішою галуззю будь-якої країни світу. Значення транспорту для будь-якої країни винятково велике. Він виконує в державі важливі економічні, оборонні, соціально-політичні й культурні функції. Економічна роль транспорту полягає, насамперед, у тому, що він є органічною ланкою



кожного виробництва, проводить безперервну й масову доставку всіх видів сировини, палива й продукції з пунктів виробництва в пункти споживання, а також здійснює поділ праці, спеціалізацію й кооперацію виробництва.

Наведені фактори розвитку логістики свідчать про нагальну необхідність розвитку в Україні мережі логістичних ланцюгів пересування матеріальних потоків, сучасної транспортної і дорожньої інфраструктури і т. п. Це підтверджує і той факт, що доля транспортної складової в ціні товарної продукції на ринках її збуту є значною.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах складних світових економічних процесів Україні необхідна ефективна державна транспортна політика, яка враховувала б геополітичні аспекти в державі, особливості галузі та її роль у процесах економічних і соціальних перетворень та надала б можливість розвитку галузі, забезпечила її конкурентоспроможність. Морський транспорт є важливою галуззю економіки України. Його ефективне функціонування є необхідним чинником становлення України, як морської держави, сталого розвитку її транспортно-дорожнього комплексу і економіки. Географічне положення України стимулює розвиток її транспортного потенціалу, інтеграцію у світову транспортну систему, насамперед, як країни, що має можливість забезпечити транзитні перевезення вантажів, що проходять через центр Європи найкоротшим шляхом їх наведено в додатку 2. Зовнішньоекономічна діяльність загалом і зовнішньоторговельна зокрема тісно пов'язані з транспортними операціями. На міжнародні морські перевезення припадає значний об'єм вантажообігу світової зовнішньої тор-

гівлі – біля 60%. Морському транспорту належить третє місце за вантажооборотом після трубопровідного і залізничного транспорту табл. 1.

Важливість піднесення вітчизняного торговельного судноплавства визначається провідними тенденціями сучасного економічного розвитку. Нині переважна більшість обсягів світової міждержавної торгівлі здійснюється морем, а європейська транспортна мережа за програмою "Автошляхи моря" переходить на використання головним чином водного транспорту. Ресурсний потенціал річкового транспорту України умовно можна поділити на:

- внутрішні водні шляхи (ВВШ) – судноплавні річки, водосховища, гідротехнічні споруди обладнання, інші технічні об'єкти у стані, що відповідають технічним та експлуатаційним стандартам;
- річковий флот – вантажні, пасажирські судна різного типу, технічний та спеціалізований флот;
- об'єкти обслуговуючої інфраструктури – річкові порти, причали, обладнані засобами механізації, та судноремонтні заводи;
- система навігації та контролю за дотриманням умов безпеки судноплавства; інша річкова інфраструктура – органи державного управління, наукові установи та навчальні заклади тощо.

Україна володіє достатньо високим судноплавним потенціалом річок. Показники, що характеризують стан та ефективність використання ресурсного судноплавного потенціалу річок України, тривалий період часу мають негативну динаміку. З часу набуття Україною незалежності (в період 1990-2013 рр.) довжина річкових водних артерій скоротилась майже у 2 рази (з 4 тис. км до 2,1 тис. км). Одночасно скоротилась щільність річкових судноплавних шляхів в 1,75 рази;

Таблиця 1

**Вантажооборот транспорту України за 2013-2014 року**

Найменування показників	Од. виміру	2013	2014	відхилення	
				%	+, -
Перевезено вантажів-всього,	млн.тонн	625,9	569,7	91,0	-56,28
залізничний транспорт	млн.тонн	443,6	389,7	87,8	-53,900
у т.ч. експорт	млн.тонн	145,5	141,3	97,1	-4,200
імпорт	млн.тонн	34,9	36,2	103,7	1,280
транзит	млн.тонн	34,0	29,5	86,7	-4,520
автомобільний транспорт	млн.тонн	180,2	178,4	99,0	-1,800
авіаційний транспорт	млн.тонн	0,099	0,079	79,3	-0,021
морський і річковий транспорт	млн.тонн	2,035	1,477	72,6	-0,558
Вантажообіг-всього,	млрд.ткм	266,2	250,7	94,2	-15,50
залізничний транспорт	млрд.ткм	224,4	211,2	94,1	-13,200
автомобільний транспорт	млрд.ткм	39,8	37,8	94,9	-2,030
авіаційний транспорт	млрд.ткм	0,2731	0,2394	87,7	-0,034
морський і річковий транспорт	млрд.ткм	1,749	1,507	86,2	-0,241
Перевезено пасажирів-всього	млн.чол.	3691,7	3362,7	91,1	-329,02
залізничний транспорт	млн.чол.	482,85	440,92	91,3	-41,930
автомобільний транспорт	млн.чол.	3196,6	2 915,3	91,2	-281,3
авіаційний транспорт	млн.чол.	8,11	6,47	79,8	-1,635
морський і річковий транспорт	млн.чол.	4,1599	0,0095	0,2	-4,150
Пасажирообіг - всього,	млрд.пас.км	107,7	91,4	84,9	-16,309
залізничний транспорт	млрд.пас.км	48,9	37,1	75,8	-11,820
автомобільний транспорт	млрд.пас.км	46,2	42,7	92,5	-3,462
авіаційний транспорт	млрд.пас.км	12,6	11,6	91,9	-1,016
морський і річковий транспорт	млрд.пас.км	0,0305	0,0203	66,5	-0,010
Перероблено вантажів в межах акваторій морських торговельних портів - всього.	млн. тонн	137,3	142,796	104,0	5,5
на причалах АМПУ	млн. тонн	97,9	97,7	99,8	-0,2
у т.ч. державними МТП	млн. тонн	50,3	48,6	96,7	-1,7
на приватних причалах	млн. тонн	39,3	45	114,5	5,7

інтенсивність перевезень вантажів – в 4,3 рази і перевезень пасажирів – в 7,5 рази.

Внутрішні водні шляхи українських річок за показником гарантованих глибин неповністю відповідають вимогам щодо безпеки судноплавства. Трохи більше половини шляхів (57%) мають гарантовані глибини. В останні роки якість шляхів почала покращуватися завдяки проведенню днопоглиблювальних робіт на Дніпродзержинському переказі та ділянці від Миколаєва до Вознесенська на р. Дніпро, а також на р. Південний Буг (де глибина річки сягає всього 1,6 м при необхідності мінімум 2,9 м) за рахунок коштів приватного інвестора (ТОВ «НІБУЛОН»).

Регулярне водне сполучення з Білоруссю у верхній течії Дніпра та Прип'яті, рух по Десні практично припинилися, що пов'язано з обмілінням на 1 м згаданих річок в цьому районі. Вище м. Дніпропетровськ рух вантажних суден практично не здійснюється через наявність проблемної для судноплавства ділянки – підводні скелі між містами Дніпродзержинськ та Дніпропетровськ. Внаслідок незадовільного технічного стану шлюзів, що добирають граничного терміну експлуатації – 70 років, а також через тривале недофінансування утримання судноплавних шлюзів р. Дніпро, яке за останні роки не перевищувало 50% від необхідної потреби, утворилася ситуація, що несе реальну загрозу виникнення техногенної катастрофи.

На річковому транспорті технічно і морально застарілі судна, із середнім віком експлуатації від 21 до 25 років, складають 81,9 % флоту. У структурі транспортного флоту найбільша частка застарілих суден припадає на: вантажопасажирські (97,1%); вантажні наливні (89,5%) і суховантажні (84,4%). Серед суден спеціального призначення найбільшу їх частку складають: рейдово-маневрові, буксирні та роз'їзні судна (90,7%), технічні (79,6%), службово-допоміжні (77,7%). Частка флоту, придатного до експлуатації, складає 80,8% (1648 од.) і непридатного до експлуатації – 19,2% (392 од.).

Наявний потенціал придатного до експлуатації річкового флоту становлять: судна, валова місткість яких складає 1853,8 тис. куб. м., вантажопідйомність – 922,6 тис. тонн, дедвейт – 951,9 тис. тонн, потужність 293,4 тис. кВт і та пасажиромісткість – 17,2 тис. пасажирів. Транспортні судна «ріка-море» належать найбільш відомим судноплавним компаніям: Акціонерній судноплавній компанії (АСК) «Укррічфлот», Відкритому акціонерному товариству «Українське Дунайське пароплавство» (ВАТ «УДП»); KDM Shipping Public Ltd. (Кіпр) - холдинговій компанії судноплавного оператора ТОВ «Столична судноплавна компанія» (Київ), а також ТОВ СП «НІБУЛОН» (агропромисловій групі). Загалом щорічно річковий комерційний флот України здатний перевозити 10-12 млн. тонн вантажів, з яких: насипних вантажів – більше ніж 9 млн. тонн (будівельні, зерно, вугілля, руда), тарно-штучних вантажів – 1 млн. тонн (метал, ліс, добрива), а також до 100 тис. TEU контейнерів.

Проте, у порівнянні з іншими європейськими країнами, де вантажопотік по річках Одер, Вісла і Рейн складає близько 450 млн. тонн, а по річці Дунай – 80 млн. тонн, можна вважати, що величезний потенціал р. Дніпро майже не використовується, оскільки порівняно із 1990 р. (в якому обсяги перевезень річковим транспортом становили 66,0 млн. тонн), у 2013 р. обсяги перевезень вантажів скоротилися більше, ніж у 23,6 рази і склали 2,8 млн. тонн. Інфраструктура річкових причалів (вокзалів) не відповідає сучасним міжнародним технічним характеристикам та стандартам і використовується лише на 5-10% від своєї пропускної спроможності.

Переважаюча більшість річкових портів заснована за радянських часів. Основні річкові порти в містах Хер-

сон, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Нікополь, Миколаїв, а також Київський порто пункт, входять до складу АСК «Укррічфлот».

Незважаючи на те, що компанія також володіє потужною судноремонтною базою, ПрАТ «Українське Дунайське пароплавство» володіє Кілійським суднобудівельно-судноремонтним заводом, а також учбовим центром у м. Ізмаїл, стан річкового флоту України та портового обладнання погіршується і потребує модернізації. Загострилася диспропорція на ринку річкових перевезень в Україні. За останні п'ять років під впливом світової фінансово-економічної кризи загальні обсяги перевезень вантажів зменшилися у 5,4 рази: з 15,1 млн. тонн у 2007 р. до 2,8 млн. тонн у 2013 р., а вантажопереробка в річкових портах за цей період скоротилася у 4,5 рази [10]. Скорочення вітчизняного річкового флоту, технічне і моральне старіння суден, незадовільний стан інфраструктури, зокрема наближення до аварійного стану значної кількості гідротехнічних споруд, відсутність коштів для державного фінансування розвитку річкової інфраструктури та недостатня зацікавленість приватних інвесторів брати участь у її розбудові створюють загрозу подальшого занепаду річкового транспорту в Україні.

В той час, як в усьому світі спостерігається тенденція до відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами як найбільш економічного та екологічного виду транспорту, в Україні скорочується попит на річкові перевезення і, відповідно, зменшуються обсяги перевезень вантажів і пасажирів, скорочується кількість торговельних суден, в тому числі під національним прапором, відповідно зменшуються валютні надходження держави, отримані від роботи флоту, та податкові відрахування до державного та місцевих бюджетів. Розвитку ресурсного потенціалу річкового транспорту України заважає низка негативних чинників, до яких належать наступні:

- скорочення капітальних інвестицій у галузь при високому рівні зносу основних фондів річкового транспорту дестабілізує роботу підприємств на ринку річкових перевезень, оскільки через відсутність або крайню застарілість флоту та непридатність до використання гідротехнічних споруд організація перевезень річковим транспортом є або неможливою або економічно неефективною та небезпечною;
- брак коштів, необхідних для утримання, обслуговування та модернізації водних шляхів не дозволяє утримувати їх в належному експлуатаційному стані і створює загрозу екологічної катастрофи. Недофінансування технічного обслуговування основних судноплавних маршрутів та гідротехнічних споруд спричиняє згорання обсягів проведення днопоглиблювальних робіт;
- недостатнє використання існуючої пропускної спроможності внутрішніх водних шляхів, зокрема, через неефективний механізм управління галуззю, що зменшує використання ресурсного потенціалу річкового транспорту та призводить до руйнування транспортної інфраструктури і занепаду прибережних територій;
- відсутність базового законодавства щодо розвитку річкового транспорту та застаріла ідеологія державного регулювання транспортних перевезень внутрішніми водними шляхами гальмують процес реформування галузі та відродження річкового судноплавства.
- відсутність Міжнародного реєстру суден України гальмує створення комфортних умов для заохочення судовласників реєструвати судна під українським прапором. Це, у свою чергу, не дозволяє Україні в повній мірі реалізувати свій потенціал держави щодо ефективного розвитку вітчизняного суднобудування;

- неврегульованість відносин між власниками приватних річкових портів та органами державної влади щодо встановлення зборів і плат, зокрема за користування гідротехнічними спорудами загального користування, утримання акваторії портів, лоцманське проведення суден, а також відсутність спеціальних механізмів регулювання діяльності заінтересованих сторін шляхом визначення чітких функцій та відповідальності цих сторін призводить до невідповідних додаткових витрат як держави, так і суб'єктів господарювання, створюють умови для зловживань;

- загострення конкуренції на фрахтовому ринку р. Дунай в умовах скорочення вантажної бази у поєднанні з високими ставками по кредитах та обтяжливими податками на українські судноплавні компанії, що вищі, ніж стягуються з судновласників в інших країнах, призводять до скорочення річкового флоту, його фізичного та морального зносу, намагання реєструвати придатні до експлуатації судна під більш зручним прапором, ніж український;

- відсутність ефективної системи фінансування утримання та експлуатації шлюзів Дніпровського каскаду з урахуванням обмежених можливостей державного бюджету України та за умови відсутності фінансування з боку енергогенеруючої компанії та чіткого державного контролю за цільовим використанням коштів;

- несправедлива конкуренція з боку автомобільного і залізничного транспорту, яка виникла внаслідок переключення підприємців на перевезення дрібних партій вантажів власним або найманим автомобільним транспортом, а великих партій вантажів – на залізничний транспорт у зв'язку із встановленням на залізничні вантажні перевезення занижених регульованих тарифів під тиском великих виробників металургійної та хімічної продукції та відставанням їх індексаций від темпу зростання цін. У разі підвищення тарифів на залізничні перевезення під впливом реформування залізничної галузі, що триває на даний час, а також запровадження європейських вимог до технічних параметрів автомобілів, що експлуатуються в Україні, частина вантажопотоку може переключитися на річковий транспорт, і як наслідок, відбудеться.

- вантажопотоків, яка, до речі, сприятиме зменшенню обсягу викидів шкідливих речовин в атмосферу та зменшить руйнацію доріг;

- недостатній рівень безпеки судноплавства на Дніпрі, Південному Бузі та Дунаї обумовлюють зростання ризику виникнення аварійних ситуацій з незворотними наслідками.

Скорочення транспортних витрат і підвищення кількісних та якісних показників перевезень – одна з найважливіших проблем у реорганізації транспортної системи України, яка потребує подальшого дослідження та визначення ефективних шляхів подолання. В умовах ринкової економіки морські порти України як найважливіша складова морської транспортної галузі чекають вирішення цілого комплексу проблем. Від того, як у найближчий період на державному та місцевому рівнях буде реалізовано техніко-економічний потенціал підприємств подібного профілю, залежить успіх інтеграції країни у світову економіку через систему інтенсивного розвитку морського перевезення вантажів і пасажирів. Інтегрування в світову транспортну систему вимагає відповідності міжнародним стандартам правової, технічної, технологічної, організаційної, економічної й інформаційної бази.

**Висновки з проведеного дослідження.** Скорочення транспортних витрат і підвищення кількісних та якісних показників перевезень – одна з найважливіших проблем у реорганізації транспортної системи України,

яка потребує подальшого дослідження та визначення ефективних шляхів подолання.

Відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами (ВВШ), підвищення ефективності використання потенціалу річкового транспорту як альтернативного екологічного виду перевезень:

- розроблення та ухвалення Закону України «Про внутрішній водний транспорт» як правової бази для відродження судноплавства ВВШ України;

- розроблення та ухвалення Закону України «Про Міжнародний реєстр суден України», який стане інструментом повернення вітчизняного флоту під український прапор, а також відновлення вітчизняного суднобудування;

- забезпечення гарантованих габаритів судових ходів на всій протяжності основних водних шляхів України, підвищення експлуатаційної надійності судноплавних гідротехнічних споруд (шлюзів);

- розширення мережі мультимодальних перевезень суднами типу «ріка–море».

Розвиток українських морських портів - справа самостійна, але обійтися без інвестиційних проектів не може жоден порт. Українські морські порти без особливих проблем можуть бути задіяні в системі міжнародних транспортних коридорів, оскільки в останні роки їх колективи приділяли серйозну увагу реконструкції, модернізації й технічному переозброєнню перевантажувальних потужностей. Тому Україні слід націлитися на інтеграцію у світову економіку за допомогою міжнародних транспортних коридорів. Україна, якщо хоче стати цивілізованою, економічно незалежною державою, зобов'язана приймати повну участь у всесвітній морській торгівлі, оскільки в неї є для цього всі передумови: морські порти, суднобудівні й судноремонтні заводи, кадровий і науковий потенціал.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
2. Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
3. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с. ; Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта. / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
4. Меркт Е.В. Стратегические приоритеты развития мировой портовой системы / Е.В. Меркт // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2011. – С. 17-26. ; Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
5. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
6. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
7. Крушкин Е.Д. Управление бизнесом морского порта / Е.Д. Крушкин // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2012. – С. 80-96.
8. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Изд. Дом «Дашков и Ко», 2000. – 412 с.
9. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Юристъ, 2002. – 414 с.
10. Транспортно-логистические системы, сущность и цели функционирования <http://transportnaya-logistika.ru/logisticheskie-sistemy/ponyatie-transportno-logisticheskaya-sistema.html>.

УДК 631.1:574:332.33

Коренюк П.І.

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування  
Дніпродзержинського державного технічного університету

## МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У КОНТЕКСТІ ЗРОСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВІДТВОРЕННЯ ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ

Значимість екологічних чинників та технологічного фактору життєдіяльності людини набула особливо критичного значення в сучасних умовах. Проблема здоров'я людини як складової якості життя населення є однією із самих складних і актуальних і не може розглядатися у відриві від загальних проблем людини: її сутності й існування в матеріальному і духовно-моральному аспектах, розвитку і її майбутнього. Існує тісний об'єктивний взаємозв'язок між рівнем здоров'я населення та соціальними показниками якості його життя, причому людина при цьому розглядається як біологічна і суспільна істота.

**Ключові слова:** менеджмент, якість, населення, життя, відтворення, здоров'я, охорона.

### Коренюк П.И. МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА

Значимость экологических факторов и технологического уровня жизнедеятельности человека приобрела особую критическое значения в современных условиях. Проблема здоровья как составляющей качества жизни населения является одной из самых сложных и актуальных и не может рассматриваться в отрыве от основных проблем человека: его сущности и существования в материальном и духовно-нравственном аспектах, развития и будущего человечества. Существует тесная объективный взаимосвязь между уровнем здоровья населения и социальными показателями качества его жизни, причем человек при этом рассматривается как биологическая и общественное существо.

**Ключевые слова:** менеджмент, качество, население, жизнь, воспроизводство, здоровье, охрана.

### Korenyuk P.I. QUALITY OF LIFE MANAGEMENT IN THE CONTEXT GROWTH RATE REPRODUCTION HUMAN HEALTH

The importance of environmental factors and environmental factors of human life has become particularly critical in the modern world. The problem of health as a component of quality of life is one of the most complex and urgent and can not be viewed in isolation from the general problems of man, his essence and existence in the material and the spiritual and moral aspects of development and its future. There is a close relationship between the level of the objective of public health and social indicators of quality of life, and a person is regarded as a biological and social being.

**Keywords:** management, quality people, life, reproduction, health, security.

**Постановка проблеми.** Значимість екологічних чинників та технологічного фактору життєдіяльності людини набула особливо критичного значення в сучасних умовах. До основних якісних показників екології як складової частини сфери якості життя населення доцільно відносити якісний стан повітряного басейну, стан водного басейну та показники якісного і кількісного стану родючості ґрунтів, показники біологічного різномайття, стан природних екологічних систем. Крім того сюди доцільно віднести показники здоров'я населення куди входить і стан його відтворення. Суспільне здоров'я є не лише медико-біологічною, але і соціальною категорією. Зміст здоров'я може бути розкритий лише на основі вчення соціальної сутності людини і про людину як про безпосередню природну істоту. Проблема здоров'я людини як складової якості життя населення є однією із самих складних і актуальних і не може розглядатися у відриві від загальних проблем людини: її сутності й існування в матеріальному і духовно-моральному аспектах, розвитку і її майбутнього. Людина – це не лише найважливіша частка природи, її найвища цінність, продукт дуже тривалого біоприродного, історичного розвитку. Система соціальної та екологічної політики держави є досить близькими і їх доцільно розглядати у єдиному комплексі особливо по відношенню до системи відтворення здоров'я людини.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі питання вищезазначеної проблеми були розглянуті в наукових працях В. А. Голяна [3, 4], Б. М. Данилишина [3], С. І. Дорогунцова [4], П. І. Коренюка [7], Л. Г. Мельника [5], Є. В. Мішеніна [7], П. Г. Олдака [6], В. О. Паламарчука [7], А. М. Федорицевої [4] та ряду інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення впливу екологічних чинників якості навколиш-

нього середовища на показники відтворення здоров'я людини та якість життя в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія якості навколишнього середовища та якості послуг охорони здоров'я входить в поняття комплексної якості життя населення і займає та вагому частку. До показників якості послуг охорони здоров'я входять показники захворюваності населення за основними групами хвороб, число захворювань з вперше установленим діагнозом, число дітей які померли у віці до одного року та частка осіб, які пройшли диспансеризацію.

Ще Маркс [7] неодноразово підкреслювався органічний, нерозривний зв'язок людини з природою. «Людина, – писав К. Маркс, – і є безпосередньо природною істотою. Як природну істоту вона ... наділена природними силами», що сприяють його становленню, формуванню й удосконалюванню. Одними з таких сил виступають праця і соціальні потреби. Праця і соціальні потреби сформували людину. Людина виокремлюється як індивід лише в результаті історичного процесу, а сутність людини «є сукупність усіх суспільних відносин». У той же час людина є єдиною живою істотою, що активно впливає на природу. Безсумнівно, це одна з форм існування, що створила людині невимірні переваги перед всіма іншими живими організмами, подолання хвороб за допомогою досвіду, знань, що накопичуються і передаються з покоління в покоління.

Акцентування уваги на соціальній сутності людини не означає ні в якій мірі приниження ролі біологічного початку в його життєдіяльності. Я вважаю, що є неприпустимим вузький виключно біологізаторський підхід до людини, який не враховує повною мірою якісної специфіки людини як соціального явища. Інакше кажучи, не можна ігнорувати і біологічне в людині, тому що це може вести до вульгарного соціологізму.

Органічна єдність біологічного і соціального нерозривно існує у всіх сторонах життя людини. Менеджмент якості життя людини вимагає всебічного і скрупульозного врахування всієї сукупності зв'язків і тих відносин, у яких він знаходиться не лише як біологічний індивід, але і як соціальна особистість. Перед сучасною людиною усе більш гостро постає питання про виживання світового співтовариства, про те, як зберегти людину як біосоціальний вид, досить адаптований до динамічно змінюваних і не завжди передбачуваних умов життєвого середовища. З точки зору менеджменту якості життя населення науково-технічний прогрес надає широкі сприятливі можливості розвитку і гармонічного удосконалення людини як біосоціальної істоти. Проте дані можливості реально можуть бути реалізовані лише в гуманних соціально-економічних умовах, що тісно пов'язано з необхідністю інтенсифікації досліджень менеджменту, управління, біології та суспільної охорони здоров'я людини як об'єкта пізнання в системі живої природи і соціальних відносин. При сильно зростаючому впливі індустріального розвитку, науково-технічного прогресу на природу, її ресурси, на людину і її здоров'я висувається ряд невідкладних проблем, вирішення яких залежить від комплексного соціально-екологічного підходу. Вищевказаний підхід поєднує у собі загальнонаукові і специфічні підходи до пізнання людини, її здоров'я – невід'ємної частки продуктивних сил суспільства. На необхідність семантичного аналізу складної взаємодії соціального і біологічного в людині вказують ряд вчених, представники як суспільних, так і природничих наук.

Менеджмент якості життя населення та рівень здоров'я окремих людських організмів так само, як і хвороби не можна розглядати лише в загальнобіологічному аспекті. Актуальність такого методологічного підходу [7] зростає особливо зараз, коли в процесі перебудови охорони здоров'я виникає нагальна потреба формування на загальнонаціональному, а не лише на індивідуальному рівні здорового способу життя, розробки на науковій основі з урахуванням новітніх досягнень світової і вітчизняної науки критеріїв і вимірників рівня здоров'я населення, нинішнього і майбутнього покоління. Отже, існує тісний об'єктивний взаємозв'язок між рівнем здоров'я населення та соціальними показниками якості його життя (рис. 1). причому людина при цьому розглядається як біологічна і суспільна істота.



Рис. 1. Взаємозв'язок між менеджментом якості життя та показниками відтворення здоров'я людини

Зростання потреб в охороні здоров'я і довкілля є одним із проявів чинності всезагального закону зростання потреб. У міру соціально-економічного прогресу суспільства відбувається інтенсивне зростання і якісне удосконалення потреб. Одночасно задоволення потреб є складним процесом, для якого характерні такі риси: потреби випереджають можливості їхнього задоволення; таке випередження є важливим мотива-

ційним чинником розвитку економіки, у той же час воно впливає і на розвиток людини, оскільки дає орієнтир у виробничій діяльності, у формуванні способу життя і тим самим впливає на гармонійний розвиток його потреб; за своїм характером індивідуалізовані і соціально диференційовані, при цьому на їхню мотиваційну структуру, а почасти і на саму основу потреб, може впливати також сфера свідомості, наприклад, за допомогою виховання, пропаганди, загальної соціальної концепції; задоволення потреб залежить від їхньої нагальності, що у свою чергу диференціюється під впливом соціальних і індивідуальних факторів. Один соціальний характер має задоволення потреб, що стали необхідністю, інший спрямовується на задоволення потреб, що лише зароджуються, чи ж модифікуються під вплив зовнішніх факторів [7].

Забезпечення вимог менеджменту якості життя населення населення, включаючи і забезпечення відтворення здоров'я окремих індивідів, охорони природних є важливим мотивом гармонічного збалансованого розвитку діяльності суспільства. Він характеризує процес зростання потреб суспільства як одну зі специфічних сторін здорового способу життя.

Наукове дослідження менеджменту сутності і специфічних відтворювальних особливостей продуктивної і непродуктивної праці в подальшому є необхідним, як нам здається. Як справедливо підкреслює професор П.Г. Олдак [6] «межі народного господарства стали усе більше розходитися з границями традиційного поняття «суспільне виробництво». На його думку, на периферії того, що ми визначаємо як суспільне виробництво, виростають, визначаються могутні структури, що якоюсь часткою «належать» економіці, але в цілому лежать за її межами [6]. До вказаного П.Г. Олдак відносить економіку і науку; економіку і соціальну інфраструктуру; економіку й оборону; економіку і стан довкілля. А вся складна конструкція спирається на природний базис і слугує підставою буття соціальних структур (демографічна характеристика, соціальні інститути, ціннісні орієнтації). Учений виділяє три конструкції: соціальну, народногосподарську і базову (природну), а їхній зв'язок поняттям «метасоціальна система». У цьому зв'язку завдання управління розвитком суспільного виробництва, саме по собі не з простих, переростає в незрівнянно більш складне завдання, тобто управління розвитком метасоціальних систем, що зумовлює необхідність корінної перебудови не лише народногосподарських пропорцій, зокрема співвідношення двох підрозділів суспільного виробництва, витрат на інтенсивний розвиток різних комплексів, але і метасоціальні пропорції, тобто (співвідношення між витратами на охорону здоров'я, науку, частка витратами, виділеними на розвиток соціальної сфери, охорону природного середовища). Тут кардинально змінюється роль екологічної ві економічної науки, адже від науки потрібно не просто нагромадження знань, а науково обґрунтовані відповіді на ключове питання: яка повинна бути стратегія соціально-економічного розвитку; у тому числі діяльності щодо підвищення показників якості життя населення, зокрема охорони та відтворення здоров'я.

**Висновки.** Екологічна складова є важливою компонентою менеджменту якості життя населення. У системі суспільних відносин, пов'язаних з відтворенням здоров'я окремих людей, важливого значення набувають менеджмент та економічні відносини, що функціонують як у матеріальній, так і в невиробничих сферах, перебуваючи в органічному взаємозв'язку з усією системою соціально-економічних відносин.

Економічні відносини в сфері охорони здоров'я тісно зв'язані зі споживанням матеріальних благ, створених у виробничій сфері, з відповідними взаємозв'язками між між охороною здоров'я та якістю життя насе-

лення. Окремого значення набувають створення, розподіл і споживання медичних послуг у контексті менеджменту якості життя населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацький О.Ф. Економіка чистого повітря. – К.: Наукова думка. – 1979. – 296 с.
2. Герасимчук З.В., Вахович І.М., Голян В.А., Олексюк А.О. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.
3. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. Економіка природокористування: Підручник. – К.: Кондор, 2010. – 465 с.
4. Дорогунцов С.І., Федорищева А.М. Методологічні основи розміщення і розвитку потенційно шкідливих виробництв // Економіка України. – 1997. – № 4. – С. 4–11.
5. Мельник Л.Г. Принципи еколого-безпечного розвитку // Економіка України. – 1996. – № 2. – С. 71–78.
6. Олдак П.Г. Формування сучасного економічного мислення. – Новосибірськ.: Наука. Сиб. Відд., 1989. – 114 с.
7. Паламарчук В.О., Мішенін Є.В., Коренюк П.І. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування: Монографія. – Д.: Пороги, 2004. – 258 с.
8. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2015. – № 1 (457). – С. 69–74.
9. Іртищева І.О. Оцінка науково-кадрового потенціалу України / І.О. Іртищева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 8/2. – 2014. – С. 186–188.
10. Веклич О.О. Еколого-економічні протиріччя. – К.: Наукова думка, 1991. – 144 с.

УДК 911.3

**Смочко Н.М.**  
кандидат географічних наук,  
доцент кафедри туризму та рекреації  
Мукачівського державного університету

### ТЕРИТОРІАЛЬНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА РЕГІОНАЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті досліджено територіально-функціональну структуру господарської системи Закарпатської області. Розкрито її різновекторну орієнтацію, співвідношення та геопросторове розміщення. Визначено функціональні зв'язки композиційних осей опорного каркасу обласного соціально-економічного комплексу (виробництва і розселення) й окреслено шляхи його модифікації.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток, територіальний господарський комплекс, функціональна структура господарства, регіональна просторова організація, внутрішньообласні райони.

#### Смочко Н.М. ТЕРИТОРИАЛЬНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье исследована территориально-функциональная структура хозяйственной системы Закарпатской области. Раскрыты ее разновекторная ориентация, соотношение и геопространственное размещение. Определены функциональные связи композиционных осей опорного каркаса областного социально-экономического комплекса (производства и расселения) и очерчены пути его модернизации.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, территориальный хозяйственный комплекс, функциональная структура хозяйства, региональная пространственная организация, внутриобластные районы.

#### Smochko N.M. TERRITORIAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM (TRANSCARPATHIAN REGION IS EXAMPLE)

The territorial and functional structure of the economic system in Transcarpathian region had been investigated in the article. Its varied orientation ratio and Geospatial accommodation had been revealed. Functional relationships composite axes of the reference frame of the regional socio-economic complex (production and settlement) had been defined and the ways of its modification had been outlined.

**Keywords:** socio-economic development, territorial economic complex, functional structure of the economy, regional spatial organization, inter-districts.

**Постановка проблеми.** Зміна суспільних відносин в Україні позначається на всіх аспектах економічного життя, умовах життєдіяльності людей, глобальних та регіональних соціально-економічних процесах. Багато теоретичних та прикладних аспектів суспільного розвитку вимагають перегляду з огляду на ці зміни. Це стосується багатьох парадигм регіонального розвитку, зокрема необхідності планомірного і пропорційного розвитку регіонів, вирівнювання показників економічного і соціального розвитку тощо. Але незмінною залишається необхідність забезпечення територіального економічного і соціального розвитку регіонів, окремих міст та інших територіальних одиниць.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пізнати господарство як систему означає розкрити його структуру, функції, інтегративні системні чинники, зв'язки з іншими господарськими системами

тощо. Такі дослідження регіональних господарських систем з погляду суспільно-географів і економістів були досить активними у кінці ХХ ст. (І.О. Горленко, Ф.Д. Заставний, С.І. Ішук, Я.І. Жупанський, М.Д. Пістун, М.М. Паламарчук, В.А. Поповкін, А.В. Степаненко, Д.М. Стеченко, О.І. Шаблій та ін.), але окремі дослідники розкривають процеси трансформації регіональних територіальних господарських систем, що функціонує в сучасних умовах (Г.П. Балабанов, О.В. Гладкий, Б.М. Данилишин, В.І. Захарченко, Н.Є. Копер, С.А. Лісовський, В.П. Нагірна, Я.Б. Олійник, Г.П. Підгрушний, Л.Г. Руденко, Д.М. Стеченко, О.І. Шаблій та ін.), але ці дослідження ще не охоплюють всі підсистеми господарства. Складність системного аналізу регіонального господарства полягає у тому, що під впливом зміни суспільних відносин трансформується

структура сформованих господарських комплексів, руйнуються деякі внутрішньокомплексні поєднання, виникають нові форми господарювання тощо.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення особливостей територіально-функціональної структури регіональної господарської системи (на прикладі Закарпатської області).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливим засобом декомпозиції територіальної структури господарства на простіші складові є його територіально-функціональна структура. Це зумовлено тим, що територіальні відношення системи проявляються найчастіше через функціональні зв'язки.

Територіально-функціональна структура, як відзначає О.М. Паламарчук, «розкриває субстратну природу елементів системи, характер їх взаємодії, взаєморозташування, доступності, територіальної концентрації, тобто значною мірою визначає якісну специфіку всієї системи» [2, с. 106]. Вона формується сукупністю функціональних зв'язків територіальних і компонентних відношень, взятих у єдності та взаємозумовленості. Щоб її вивчити, необхідно надати територіальну визначеність компонентно-функціональним елементам господарського комплексу і виявити взаємозв'язки всередині цих компонентів і між ними. Також необхідно встановити взаємозв'язки між об'єктами, що утворюють різні територіальні структури.

У дослідженні функціональної структури господарства важливо визначити галузі, які формують міжобласну функцію (за показниками споживання продукції в області і за її межами, індексами локалізації виробництва). Вивчення функціональної структури за критерієм взаємопов'язаності виробництв (за методикою М.М. Паламарчука, Н. Процько) у сучасних умовах має обмежене застосування. Усе більше застосування дістає кластерний підхід (формування так званих мережевих структур) [3].

Як зазначає О.І. Шаблій, сутність територіально-функціональної структури у тому, що «різні складові частини геопросторової структури відіграють неоднакову роль у життєдіяльності територіальних систем» [4, с. 355]. Так, у т.з. «живильно-розподільчій структурі» [1], або як її називає О.І. Шаблій (2003), «пов'язувальною» чи «лінійно-вузловою», виділяються ядра (центри) зосередження соціально-економічного потенціалу (населення, господарства) і лінії взаємозв'язку між ними. Такі центри, залежно від певного потенціалу, відіграють основну, регулюючу і координуючу роль для навколишньої території, притягуючи до себе територію (з її наповненням) за допомогою функціональних зв'язків. Ці зв'язки відображають лінії, вони продовжують процес функціонування господарства на території. Ядра і лінії утворюють т.з. опорний каркас виробництва і розселення. Залежно від розміщення ядер і ліній він може бути радіально-кільцевий, гратчастий, лінійно-вузловий, приморський, нерегулярний [3].

Вивчення територіальної організації господарської системи Закарпатської області свідчить про її лінійно-вузлову структуру. Для опорного каркасу території Закарпатської області характерний ексцентриситет. Це виявляється у тому, що її центр розташований на крайньому заході регіону, що значною мірою впливає на соціально-економічні зв'язки між окремими його частинами, його частинами і обласним центром. Таке розташування центра (м. Ужгород) призвело до того, що створюється система соціально-економічних центрів (ядер), кожен із яких має свою сферу впливу, функції центра області (особливо соціально-економічні) нерідко виконують інші міста, що мають зручніше розташування у регіоні.

У області таким центром є друге за чисельністю населення м. Мукачево (має обласне підпорядку-

вання), що знаходиться на перетині транспортних шляхів і має вигідне економіко-географічне положення у Закарпатській системі розселення.

Крім нього, міста Берегово, Хуст, Чоп – це міста, які розміщені на головній планувальній осі території (вона проходить із заходу на схід у південній (низовинній) частині області. Від неї відходять бічні осі Чоп – Ужгород – Великий Березний – Львів, Мукачево – Воловець – Славське, Рахів – Ворохта) та ін., які сполучають основні центри області з іншими населеними пунктами регіону і дають вихід до інших областей. На соціально-економічний розвиток окремих частин регіону мають вплив і виходи до інших країн. Особливо це стосується південної і західної прикордонних територій, які відчувають вплив з боку Угорщини (Берегівський, Виноградівський райони), Словаччини (Великобрезнянський, Ужгородський, Перечинський), Румунії (Хустський, Тячівський, Рахівський) щодо господарювання, а також внаслідок міграцій населення, інвестицій тощо.

Структура композиційних осей, що склалася в області, сприяє формуванню двох внутрішньообласних соціально-економічних комплексів Південно-Західного з центрами у м. Ужгород, м. Мукачево та Північно-Східного, що не має чітко вираженого ядра, тому спостерігається мала потужність композиційних осей, які відходили б від міжрайонних до центрів районних і мікрорайонних соціально-економічних комплексів. Така особливість опорного каркасу Північно-Східного соціально-економічного району зумовлює дуже слабкі зв'язки між районними комплексами або в деяких випадках їх повну відсутність (Міжгірський і Рахівський районні комплекси). Необхідне зростання ролі цих пунктів як центрів соціально-економічних комплексів різних рангів (міжрайонних, районних, мікрорайонних). Найбільшу зону впливу має обласний центр, його вплив як центру мікрорайонного соціально-економічного комплексу поширюється вздовж композиційних осей, які відходять від нього. Найпотужніші зв'язки склалися з Мукачевим та Хустським районними комплексами.

Лінійно-вузлова композиція обласного соціально-економічного комплексу є нераціональною, що виражається у:

- невеликій кількості центрів міжрайонних комплексів, що веде до різної диспропорції в соціально-економічному розвитку обласного центру та його «периферії»;

- відсутності, або недостатньому розвитку, композиційних осей між центрами районних соціально-економічних комплексів, які лежать за межами головної соціально-економічної осі розвитку території (Великобрезнянський, Перечинський, Воловецький, Міжгірський), що зумовлює незначний розвиток (або й відсутність) різних видів зв'язків між ними.

Отже, для Закарпатської області, що має нераціональну просторову структуру господарства через «периферійне» розміщення обласного центру, надзвичайно важливим є виявлення нових напрямів композиційних осей та активізація соціально-економічного розвитку окремих опорних центрів і збільшення їх зон впливу. Звичайно, вплив кожного центру посилюється вздовж композиційних осей, якими є транспортні шляхи, тому розгалуження транспортної мережі є надзвичайно важливим. Крім цього, зони впливу є тим більшими, чим більший демографічний, економічний і соціальний потенціал населеного пункту.

Для області необхідне формування декількох міжрайонних центрів, які певною мірою виконували б обслуговуючі функції для населення і виробництва. Такими центрами можуть стати сучасні райцентри

Хуст, Рахів (за умови розміщення в них нових виробництв, закладів освіти і культури, оздоровниць, які матимуть обласне чи державне значення). Тим самим можуть бути частково подолані просторові диспропорції у соціально-економічному розвитку різних частин області. Адже лише у великих селах розвинена соціальна інфраструктура, однак у горах великі села розкидані з багатьма присілками, значно віддаленими від центру, тому не усім жителям доступні елементарні складові благоустрою. Населення нерідко за соціальними послугами змушене долати значні відстані у Мукачево чи Ужгород, позаяк саме в них розміщені основні та культурні заклади області.

Розвиток багатогалузевої сфери послуг поряд із розвитком туризму, деревообробної і харчової промисловості є важливими напрямками розвитку району у майбутньому. Ще важливо у перспективі налагодити у районі видобуток корисних копалин, зокрема облицювального каміння, цеоліту, будматеріалів, запаси яких величезні і мають міжобласне значення, на їхній базі можуть розвиватися низка нових виробництв.

Важливі перспективи у Північно-Східному районі має створення мережі невеликих підприємств з переробки промислової та сільськогосподарської сировини, передусім, тваринницької, що активізує обслуговуючу функцію та забезпечить жителів гірських територій товарами власного виробництва. Це значною мірою сприяло б закріпленню населення у населених пунктах гірських територій та підвищило мобільність би працездатного населення району. А розміщення закладів соціальної сфери міжпоселенського значення у міських поселеннях значно поліпшило б рівень і якість життя населення у сільській місцевості. Але для цього необхідне, передусім, поліпшення транспортної доступності гірських поселень до центрів обслуговування. Це потребує створення нових шляхів, докорінної реконструкції транспортної мережі, що склалася.

Особливо актуальними є питання соціально-економічного розвитку найбільше депресивних адміністративних гірських районів – Воловецького, Міжгірського, Великоберезнянського, Рахівського. Визначення основних напрямів соціально-економічного розвитку цих районів та їх реалізація стануть важливою основою для подолання депресивності в економічному та соціальному аспектах, стане базою для досягнення приблизно однакових умов життя для мешканців області, що є завданням сучасної регіональної економічної політики.

Гірський рельєф на значній території області є певною перешкодою для створення радіально-кільцевої форми геопросторової організації господарства, яка вважається найбільш раціональною, але відсутність композиційних осей або їх слабкий розвиток може бути у багатьох випадках подолані за рахунок створення додаткових «гілок» від головної соціально-економічної осі області до населених пунктів у гірській частині.

Незважаючи на реалізацію низки заходів із поліпшення геопросторової організації господарства, певні відмінності у соціально-економічному розвитку господарства різних частин області збережуться і в майбутньому, вони зумовлюватимуть, передусім, специфіку життєдіяльності населення у гірській і низовинній частинах області.

Для удосконалення територіальної та територіально-функціональної структури господарського комплексу та розселення населення області необхідно:

- розширювати господарські функції місцевих систем розселення за рахунок активізації промислового чи рекреаційного розвитку;
- створювати мережі малих промислових підприємств, які переробляли б сільськогосподарську

сировину та природні будівельні матеріали, здатних швидко пристосовуватися до потреб ринку, змінюючи асортимент виробів згідно з попитом населення;

- ефективніше розвивати економічну базу всіх елементів системи розселення, оптимізуючи внутрішньогосподарські зв'язки;

- удосконалювати функції міжрайонного значення у містах з вигідним економіко-географічним положенням, а саме створити внутрішньообласну підсистему з центром у м. Рахів, щоб охопити периферійні частини області зонами впливу;

- реформувати та розвивати сільськогосподарський сектор, передусім фермерські та особисті підсобні домогосподарства, що сприятиме розвитку всіх форм сільських поселень;

- інтенсивно розвивати різні форми рекреації в усіх адміністративних районах області, що збільшить зайнятість сільського населення (особливо жінок), поліпшить економічний розвиток гірських сіл та області загалом.

В області активно відбувається процес реформування підприємств автомобільного транспорту, формується мережа недержавних підприємств. На ринку вантажних перевезень свої послуги пропонують перевізники різних форм власності. Останнім часом спостерігається стійка тенденція щодо оновлення перевізниками рухомого складу, при цьому перевага надається автобусам великої та середньої місткості. У сфері пасажирських перевезень формується конкурентне ринкове середовище. Широкого поширення набуває залучення до роботи на автобусних маршрутах у міському і приміському сполученнях транспортних засобів підприємців і підприємств недержавних форм власності. У м. Мукачево розташований недіючий колишній військовий аеродром, який успішно може бути використаний для цивільних цілей. Стрімке зростання ділової активності та розвиток міжнародного туризму в області створюють потребу у сучасній системі авіатранспорту.

Створення проектів, розробка генеральних планів, схем будівництва нових та реконструкції, модернізації раніше збудованих вузькоколійних залізниць є реальною можливістю та серйозним поштовхом зростання рівня соціально-економічного розвитку саме гірських районів Закарпатської області; більш ефективного використання природних ресурсів, впровадження природозберігаючих технологій, що не завдавали б шкоди вразливим гірським екосистемам. Їх функціонування у межах історико-культурних, рекреаційно-туристичних та природно-заповідних зон є передумовою для формування потенційного іміджу гірських територій як екологічно чистих та унікальних з найвищим рівнем атрактивності туристичних об'єктів Закарпатської області та України загалом. Також вони є необхідними при будівництві (у майбутньому) потужних гірськолижних комплексів, об'єктів малої енергетики, сучасних полонинських господарств. Як засвідчує практика низки європейських країн, подібні об'єкти сьогодні викликають особливу зацікавленість потужних вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження трансформації територіально-функціональної структури дозволили передбачити розвиток соціально-економічної активності населення у всіх сферах господарського комплексу. Тенденції розвитку визначатимуться подальшими структурними зрушеннями в економіці, інноваційною та інвестиційною політикою, транскордонному співробітництві, демографічними процесами. Процеси модернізації виробництва, ліквідація непродуктивних



робочих місць і надлишкової зайнятості, реалізація аграрної реформи зумовить подальше скорочення зайнятого населення, особливо в сільському, лісовому, рибному господарстві та промисловості. Одночасно можливе підвищення зайнятості працездатного населення області в туристично-рекреаційній галузі, транспорті та зв'язку, торгівлі, ресторанному харчуванні. Триватиме перерозподіл населення зі сфери матеріального виробництва у сферу послуг. У галузях культури, мистецтва, охорони здоров'я, освіти, науки і наукового обслуговування зайнятість визначатиметься державним фінансуванням, тому лише у випадку покращення останнього можливо зберегти наявний працересурсний потенціал.

УДК 330.322.053.3

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мезенцев К.В. Суспільно-географічне прогнозування регіонального розвитку : [монографія] / К.В. Мезенцев. – К. : ВПЦ «Київ.ун-т», 2005. – 253 с.
2. Паламарчук М.М. Регіональні дослідження: завдання і наукові підходи / М.М. Паламарчук // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 32-39.
3. Пила В.І. Регіони України: соціально-економічна динаміка, проблеми та перспективи розвитку / В.І. Пила, О.С. Чмир, О.А. Гарасюк // Формування ринкових відносин України. – 2006. – № 6. – С. 114-124.
4. Шаблій О.І. Основи загальної суспільної географії: підручник / О.І. Шаблій. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 444 с., 52 іл.

**Сухоставець А.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки*

*Сумського національного аграрного університету*

## ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

Стаття присвячена висвітленню проблемних питань щодо покращення інвестиційної привабливості регіонів на прикладі Сумської області та впливу цих процесів на ефективність роботи підприємств та соціально-економічний розвиток. Визначено основні проблеми покращення інвестиційного середовища та накреслено шляхи вдосконалення за рахунок створення інвестиційного сайту Сумської області. Наведено практичний приклад впровадження проекту та розрахунок його ефективності.

**Ключові слова:** інвестиції, регіональний розвиток, інвестиційний сайт, інвестиційний клімат.

### **Сухоставець А.І. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ**

Статья посвящена рассмотрению проблемных вопросов относительно улучшения инвестиционной привлекательности регионов на примере Сумской области, влиянию этих процессов на эффективность работы предприятий и социально-экономическое развитие. Определены основные проблемы улучшения инвестиционной среды и обозначены пути усовершенствования за счёт создания инвестиционного сайта Сумской области. Приведены практический пример внедрения проекта и расчёт его эффективности.

**Ключевые слова:** инвестиции, региональное развитие, инвестиционный сайт, инвестиционный климат.

### **Suhostavets A.I. THE WAYS TO IMPROVE THE REGION'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS**

The article considers the problematic issues concerning the improvement of the investment attractiveness of the regions by the example of the Sumy region and the impact of these processes on enterprise performance and socio-economic development. The basic problem of improving the investment environment and the marked improvement of the way by creating an investment site Sumy region. An example of practical implementation of the project and the calculation of its effectiveness.

**Keywords:** investment, regional development, investment site, investment climate.

**Постановка проблеми.** Регіональний розвиток повинен забезпечувати системний та комплексний підхід з метою ефективного використання наявного потенціалу для подолання проблем, які перешкоджають розвитку окремих територій. На інвестиційний клімат впливають багато факторів, серед яких можна назвати: положення регіону, історичні зв'язки, розвинуту транспортну мережу, сировинний та виробничий потенціал, високий освітній рівень і підприємницька активність населення, наявність привабливих виробництв тощо. Тому, на нашу думку, особливої уваги сьогодні потребують менш розвинені промислово регіони північного сходу України з метою уникнення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій та їх стабільне інвестиційне забезпечення. До таких регіонів належить Сумська область, яка відіграє вагомий роль у формуванні ресурсного потенціалу регіону і країни в цілому, а тому потребує особливої уваги до особливостей формування та використання трудових, фінансових, соціальних, економічних, демографічних та культурних ресурсів.

Незважаючи на певні позитивні зрушення щодо збільшення частки інвестицій у регіональну економіку Північного Сходу України, їх недостатньо, тому нагальними залишається питання підвищення інвестиційної привабливості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз проблем розвитку та інвестиційної привабливості регіонів відображено в роботах Б. Данилишина, В. Гаврилюка, П. Гайдуцького, М. Жука, Л. Зайцевої, М. Долішнього, О. Малютіна, Н. Марченка, А. Пересади, С. Покропивного, Н. Серьогіна, А. Слівака, М. Хвастика та інших науковців, які зробили значний внесок у формування державної регіональної інвестиційної політики. Світовий досвід підвищення інвестиційної привабливості досліджували такі вчені, як: Т. Стеценко, А. Даниленко, І. Вахович, С. Шосталь, Л. Борщ, О. Кириленко, Б. Малиняк, М. Карлін, Н. Шевченко, С. Мацюра, В. Федоренко, А. Гойко, О. Василенко, К. Фісун, К. Шара, К. Маркевич.

Але сучасна економіка та світова фінансова криза вимагають постійних змін щодо підходів в покращенні

щенні інвестиційної привабливості регіонів, тому ці питання постійно залишаються актуальними.

**Метою статті** є дослідження формування інвестиційної привабливості регіонів та розробка дієвих заходів щодо методів покращення інвестиційного клімату в Україні.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** На сьогоднішній день перед місцевою владою стоять питання покращення інвестиційної привабливості регіонів, які можна вирішити шляхом формування ефективних механізмів взаємодії влади, підприємців, інвесторів та громадськості. Держава створила необхідну нормативну базу для залучення інвестицій. В Україні на сьогоднішні основними нормативними актами, які регулюють процес інвестування на державному та регіональному рівнях, є Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1], Закон України «Про режим іноземного інвестування» [2], Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [3], Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [4], регіональні програми розвитку окремих областей та районів.

З метою забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму держава встановлює державні гарантії захисту інвестицій, що передбачають створення системи правових норм, спрямованих на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності і сплати ними податків та зборів [5].

Інвестиційна привабливість – це якісна та кількісна характеристики внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта можливого інвестування [6]. Її покращення – це завдання, яке постійно стоїть перед економікою держави, а її активність змінюється залежно від внутрішніх та зовнішніх умов.

Реалізація довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку регіону вимагає нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел і оптимізації напрямів їх використання відповідно до пріоритетів економічного зростання [7].

Для покращення інвестиційної привабливості регіону, на нашу думку, є доцільним створення на регіональному рівні інвестиційного сайту. Він виступає як каталізатор для інвестиційних проектів, є базою знань щодо можливостей регіону, його конкретних переваг і створюються з метою організації роботи з інвесторами на місцях. Для його створення необхідно широке залучення громади до розвитку свого населеного пункту, збільшення ролі органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку територій.

Розглянемо, що дасть створення такого сайту для Сумської області. Для Сумщини основою економіки є промисловість, яка є важливою сферою зайнятості населення та бюджетотворюючою галуззю, і сільське господарство. Сьогодні промисловість Сумської області – це багатогалузевий комплекс, який об'єднує близько 270 великих та середніх підприємств та забезпечує роботою 77,5 тис. осіб, або 29% зайнятості у економіці області.

Чверть загального обсягу реалізованої продукції галузі відповідає вимогам інноваційної економіки. Щорічно підприємства машинобудування упроваджують у середньому по 45 нових технологічних процесів, десятки найменшуваних нових видів продукції. В основний капітал інвестується близько 100 млн грн. Окрім того, на 12 машинобудівних під-

приємствах працює іноземний капітал, загальна вартість якого оцінюється у 72,3 млн дол. США.

Аграрний сектор області теж має значний потенціал для розвитку і є однією із провідних галузей економіки регіону. Сільське господарство Сумщини спеціалізується на рослинництві – на вирощуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней. Загальна площа сільськогосподарських угідь області складає понад 1,7 млн га, з якої понад 1,2 млн га – рілля. В агропромисловому комплексі області функціонують 378 сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання, 739 фермерських господарств, понад 150 тис. – особистих селянських господарств. У галузі працює 21,6 тис. осіб.

Важливість проблеми залучення інвестицій у регіон підтверджується також її розглядом в Стратегії регіонального розвитку Сумської області на період до 2020 року [8].

Інвестиційний сайт – це візитна картка регіону, на якому показана презентація області як виробничого, наукового, транспортного, культурного і освітнього регіону України, це потужний інструмент для розвитку бізнесу, залучення інвесторів та бізнес-партнерів в інноваційні та інвестиційні проекти з високою продуктивністю і доданою вартістю, а також створення привабливого інвестиційного клімату. Основна мета – сформулювати позитивний імідж регіону на загальноукраїнському та міжнародному рівнях, залучити кошти іноземних та вітчизняних інвесторів для інвестиційного та інноваційного розвитку підприємств, а також об'єднання й уніфікації інформації про усі наявні інвестиційні можливості області для встановлення швидкого та ефективного контакту з інвестором.

Стратегічною метою його створення є знайти, зацікавити і забезпечити для інвесторів необхідні і рівні умови для роботи і побудувати між усіма учасниками інвестиційного процесу відносини довіри і партнерства.

Підготовку до впровадження проекту створення сайту можна поділити на декілька етапів:

- підписання угоди про партнерство з чітко визначеними ролями та обов'язками кожного партнера в рамках проекту;
- детальне планування впровадження проекту з визначенням ролі кожного партнера в окремих діях, необхідних ресурсів, термінів та строків;
- встановлення системи внутрішньої комунікації з партнерами та співробітниками, системи обліку та звітності, у тому числі збору та зберігання підтверджуючих документів;
- створення системи моніторингу включно з планом моніторингу;
- складання плану комунікації із громадськістю;
- реалізація проекту та проведення моніторингу досягнення результатів проекту.

Структура інвестиційного сайту може бути такою:

- законодавчі документи та нормативно-правові акти, які стосуються інвестицій, залучення іноземних інвестицій та питань поліпшення інвестиційного клімату України;

- інформація про проведення форумів, конференцій, зустрічей керівництва з представниками ділових кіл, закордонними партнерами та підписаних угод для поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної інфраструктури регіону, проведені заходи щодо інвестування в область, а також інші новини, які стосуються інвестування;
- загальна інфраструктура регіону;
- інвестиційні проекти та пропозиції, земельні ділянки, а також об'єкти незавершеного будівництва;

Таблиця 1

## Результати реалізації проекту по створенню інвестиційного сайту

Показники успішності проекту	Значення показників станом на початок проекту, 2014 рік	Значення показників станом на кінець року					
		2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Капітальні інвестиції у Сумську область, млн грн	2705,0	2772,6	2840,2	2975,5	3064,75	3141,36	3235,60
Безробітне населення, тис. осіб (за методологією МОП) у віці 15-70 років працездатного віку, тис. осіб	50,6	50,6	49,8	48,7	48,2	47,7	47,4
Покращення інвестиційного клімату, індекс	1,0	1,01	1,05	1,08	1,10	1,12	1,15

Джерело: власні розрахунки

– інвестиційна карта регіону з детальною інформацією по кожному району області;

– необхідні контактні відомості з питань іноземних інвестицій, зовнішньоекономічної політики та економіки регіону.

У ході реалізації проекту буде забезпечено: створення позитивного іміджу регіону стосовно інвестиційного клімату та економічного потенціалу; створення інвестиційного паспорту регіону, каталогу інвестиційних пропозицій підприємств; розширення і зміцнення коопераційних зв'язків між підприємствами регіону та підприємствами інших регіонів України; забезпечення координації та моніторингу за діяльністю місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо співпраці з інвесторами; розширення міжнародних двосторонніх зв'язків між підприємствами регіону та закордонними інвесторами; надання та розповсюдження інформації щодо інвестиційної привабливості регіону; реалізація Національних проектів на території регіону; стимулювання процесу впровадження інвестиційних пропозицій в аграрному секторі; залучення інвесторів до реалізації інвестиційних проектів інноваційної спрямованості; забезпечення представництва на інвестиційних презентаціях та форумах кращих інвестиційних проектів підприємств і організацій регіону; поліпшене і своєчасне інформування інвесторів щодо інвестиційних пропозицій підприємств регіону; створення сприятливих умов для залучення інвестицій у райони та міста регіону.

Реалізація такого проекту на регіональному рівні забезпечить:

– зростання загального обсягу іноземних інвестицій в економіку регіону;

– зростання позитивного інвестиційного іміджу регіону;

– налагодження нових ділових контактів з потенційними інвесторами;

– зростання обсягів виробництва продукції;

– створення умов для сталого розвитку регіону, підвищення рівня життя населення, подолання безробіття;

– підвищення обізнаності міжнародної економічної спільноти стосовно інвестиційного потенціалу регіону;

– виконання соціальних програм;

– підвищення випуску експортно-орієнтованої продукції.

Реалізація проекту створення сайту виявиться економічним поштовхом для розвитку механізмів соціально-економічної самодостатності місцевої територіальної громади (регіону) завдяки налагодженню нових ділових контактів з потенційними інвесторами, зростання обсягів виробництва продукції,

діяльність за проектом також позитивно позначиться на формуванні й розвитку джерел надходжень до місцевого бюджету завдяки підвищенню рівня ділової активності (табл. 1).

Можна говорити про вплив даного проекту на розвиток місцевих інститутів, зокрема комунальної інфраструктури, місцевого підприємництва, громадських організацій. За результатами проекту передбачається розвиток місцевих консалтингових організацій для вирішення питань місцевого значення.

**Висновки.** Підсумовуючи результати дослідження, варто відзначити, що при формуванні заходів із залучення інвестицій велика увага приділяється механізмам та їх інституціональному регулюванню, яке у кожному регіоні має свої особливості. Використання можливостей регіональних програм підтримки та розвитку відіграє важливу роль у реалізації запланованих заходів. Створення інвестиційного сайту регіону сприятиме поширенню інформації про інвестиційний потенціал, а також забезпечить інвесторам легкий та швидкий доступ до потрібних даних. Окрім цього, електронна інвестиційна карта дозволить зацікавленим сторонам оглянути інвестиційні об'єкти (земельні ділянки, нерухомість тощо) на території області у зручний час, перебуваючи у будь-якій точці світу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-vr>.
3. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України від 06.09.2012 р. № 5205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
4. Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
5. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – [2-ге вид., стер.]. – К. : Тов-во «Знання», КОО, 2003. – 318 с.
6. Гребеникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребеникова // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – № 2. – С. 14-18.
7. Макаренко М.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / М.В. Макаренко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpqvgzdia/2011\\_46/pdf/VISNIK\\_182.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpqvgzdia/2011_46/pdf/VISNIK_182.pdf).
8. Стратегія регіонального розвитку Сумської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.unian.ua/1060361-proekti-strategiji-regionalnogo-rozvitku-sumskoj-oblasti-na-period-do-2020-roku.html>. – Назва з екрану.

## СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332:631.1

Швец О.Г.

аспірант

*Інституту агроєкології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України*

### ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ТЕХНОГЕННО ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ

У статті обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу щодо оцінки рівня ефективності впровадження заходів з рекультивації техногенно порушених земель при відновленні їх агроєкологічного потенціалу. Розглянуто коло факторів економічних збитків внаслідок порушення земель. Систематизовано критерії ефективності впровадження робіт з рекультивації.

**Ключові слова:** агроєкологічна безпека, техногенно порушені землі, агроресурсний потенціал, критерій ефективності, землекористування.

#### Швец О.Г. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТЕХНОГЕННО НАРУШЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

В статье обоснована необходимость комплексного подхода к оценке уровня эффективности реализации мероприятий по рекультивации техногенно нарушенных земель при восстановлении их агроэкологического потенциала. Рассмотрен круг факторов экономических убытков в результате нарушения земель. Систематизированы критерии эффективности реализации работ по рекультивации.

**Ключевые слова:** агроэкологическая безопасность, техногенно нарушенные земли, агроресурсный потенциал, критерий эффективности, землепользование.

#### Shvets O.G. ISSUES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RECOVERY FOR VIOLATIONS LANDS

The necessity of a comprehensive approach has been substantiated to assessing the level of effectiveness of the implementation of measures for the remediation of violations lands during the recovering of their agro-ecological potential. Range of factors was considered of economic losses as a result of violations of land. Effectiveness criteria of implementation of rehabilitation were systematized.

**Keywords:** agro ecological security, violations lands, agro resource potential, criterion of efficiency, land use.

**Постановка проблеми.** Низькі темпи проведення робіт з рекультивації на техногенно порушених землях (ТПЗ) та їх якість обумовлюють необхідність опрацювання методологічної основи з оцінки ефективності цих робіт. Домінуючим підходом до оцінки робіт з рекультивації до останнього часу був галузевий, який орієнтується на вузько економічні параметри співвідношення «затрати-вигоди» на етапі завершення експлуатації родовища. Проте такий підхід не охоплює комплексу еколого-економічних проблем регіону та не враховує соціальну складову. Більш оптимальним з позицій ефективності є комплексний підхід до вирішення проблем рекультивації на основі поєднання еколого-економічної і соціальної складових, який розпочинається на етапі опрацювання схем землеустрою регіонів з ТПЗ, а також при обґрунтуванні розробки нових родовищ корисних копалин. Ефективним шляхом вирішення проблем відновлення агроресурсного потенціалу ТПЗ є комплексна оцінка ефективності запланованих заходів з рекультивації з врахуванням техногенного навантаження на прилеглі агроєкосистеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми збалансованого використання земельно-ресурсного потенціалу як територіального базису організації агровиробництва розглядаються в роботах І.К. Бистрякова, Б.М. Данилишина, Д.С. Добряка, А.Г. Тихонова, Н.В. Гребенюка. Вагомий внесок у розробку економічних основ екобезпечного землекористування зробили О.П. Канаш, Л.Я. Новаков-

ський, О.І. Фурдичко. Але назрівають запити щодо розробки методичних підходів з оцінки ефективності рекультивації ТПЗ, про що вказано в працях А.Г. Марина, О.П. Гавриленка.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Ще не напрацьовано універсальної методики, яка б враховувала не лише економічні параметри, що націлені на задоволення галузевих інтересів. Методика повинна відповідати запитам щодо забезпечення прийняттого рівня техногенно-екологічної безпеки та відновлення і збереження природоресурсного потенціалу як в зоні видобутку, так і прилеглих територій.

**Мета статті** полягає в запропонованні підходу до формування комплексної методики оцінки ефективності впровадження заходів з рекультивації порушених земель на основі систематизації критеріїв оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність рекультивації ТПЗ розглядають за допомогою різних еколого-економічних інструментів. Наприклад, за визначенням бонітету відновлених ґрунтів [1], на основі чого можливо надати оцінку ділянки у грошовому виразі [2] як оберненої характеристики ефективності впровадження заходів з рекультивації. Тобто запропонований підхід ґрунтується на визначенні вартості родючого шару, як показника необхідних обсягів компенсації (відшкодування) втрат при вилученні із сільськогосподарського обороту (зміні цільового призначення

земель). Запропонований метод засновано на оцінці вартості рекультивациі ТПЗ шляхом розрахунку обсягів витрат на відтворення гумусового шару ґрунту з врахуванням збитків від втрат врожаю за період його відновлення. Оскільки обчислення затрат на впровадження заходів з рекультивациі аналогічні до оцінки земель щодо відтворення земельних ресурсів, то запропонований спосіб розрахунку лежить у руслі оцінки землі як засобу виробництва, що використовується в країнах з ринковою економікою. Підґрунтям для розрахунків є визначення вартості відтворення 1 т гумусу родючого шару ґрунту, потужність якого рекомендовано приймати на рівні до 30 см [3] (збільшення родючого шару вважається недоцільним).

Інші дослідники [4–6] пропонують оцінювати еколого-економічну ефективність рекультивациі через диференціальну ренту – прибуток в результаті економії суспільних витрат як різницю якості природо-ресурсного потенціалу різних територій. Враховується різниця агроресурсного потенціалу родючих земель та ділянок з відновленим потенціалом на ТПЗ, яка визначає різні затрати для отримання врожаю. Додатковим критерієм ефективності, крім співвідношення параметрів «затрати-вигоди», є упереджена шкода населенню та суміжним територіям. На рис. 1 схематично показано взаємодію між критеріями.

Оцінювати ефективність і коригувати процес перебігу робіт з рекультивациі вбачається можливим шляхом організації моніторингу відводу та використання земельних ресурсів під видобуток. Одним з показників ефективності використання землі є землемісткість, яку визначають як співвідношення площі та/або обсягу ТПЗ до обсягу або запасів видобутих копалин чи до виробничої продуктивності підприємства. Ці співвідношення оцінюються для певного проміжку часу і є мірилом як фізичних обсягів виробництва, так і економічних показників його ефективності. Так, В.П. Левцевич [7] пропонує для розрахунку землемісткості враховувати так звані коефіцієнти інтенсивності та екстенсивності використання земель – для випадків, коли розглядається площа ТПЗ чи рекультивована територія. Також є пропозиції співвідношення площі порушених земель до рекультивованих. Якщо це співвідношення оцінити у відсотках для відрізку часу в один рік, то такий спосіб оцінки називають рівнем рекультивациі [8], причому його значення може перевищувати 1 для випадків, коли площа ТПЗ перевищує площу, яка відведена підприємству.

Відмітимо, що питання оцінювання ефективності використання земель були розвинуті до рівня методичних рекомендацій та інструкцій ще за радянський період різних галузях, наприклад, у видобувній, вугільній, будівельній, транспортній промисловості. Так, у «Временных методических указаниях по рекультивации нарушенных земель в угольной промышленности» [9] запропоновано оцінювати резерв невикористаних земель в межах виробничого об'єкта з врахуванням ділянок, що використовуються нерационально, та тих, що зайняті необґрунтовано з метою пошуку

можливостей підвищення ефективності землекористування. Площа нерационального використання визначається шляхом врахування площ майданчиків з різним рівнем ефективності використання. Ділянки, які зайняті необґрунтовано – як різниця між запланованою площею під техногенні порушення з врахуванням території, на яких проведено рекультивацию та територією загальних порушень з врахуванням площ незручних ділянок.

Стосовно економічних характеристик оцінювання ефективності впровадження заходів з рекультивациі, прийнято використовувати показники затрат, який залежить від природних умов, технологічних характеристик видобутку, просторових параметрів ділянок, а також характеристик. На нашу думку, цей параметр ще залежить і від виду корисних копалин, що визначає міру техногенного навантаження на прилеглі території та ефективність господарювання на них. За часом прояву затрати розрізняють разові, що пов'язані з рекультивациєю в період будівництва та з початком функціонування виробництва, і поточні, що пов'язані з рекультивациєю техногенно порушених земель в процесі діяльності виробництва. На нашу думку, необхідно враховувати періодичні та віддалені затрати, що пов'язані з розподіленими у часі негативними наслідками від ТПЗ, як-от просідання поверхні землі, розвиток ерозії на рекультивованих землях, замулення водойм частками, що виносяться з відновлених ґрунтів тощо.

Для аналізу затрат на рекультивацию ТПЗ співвідносять затрати до одиниці видобутої корисної копалини (тобто це питомі приведені затрати) [10]. Затрати визначаються як сума вартості різних етапів рекультивациі:

- проектний етап – крім вартості проектних робіт охоплює вартість ґрунтових, польових, лабораторних досліджень, картографування;
- експертиза проекту рекультивациі;
- зняття, транспортування та складування родючого шару ґрунту;
- виїмка та складування потенційно родючих порід;

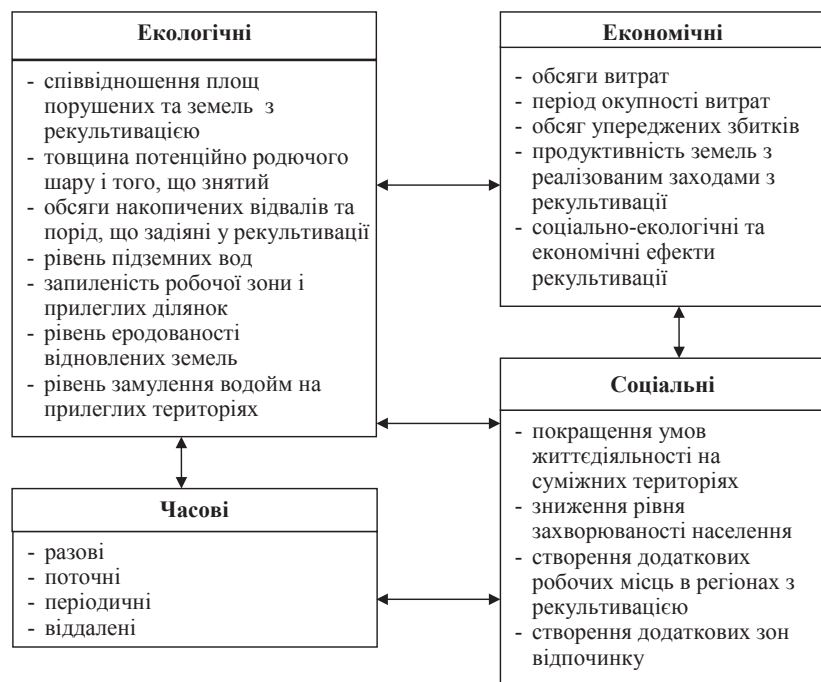


Рис. 1. Критерії ефективності впровадження робіт з рекультивациі

- вирівнювання поверхні, терасування схилів, засипка провалів;
- хімічна меліорація токсичних порід;
- затрати на повернення (у разі необхідності – закупівлю) родючого шару ґрунту та відновлення його родючості;
- ліквідацію виробничих майданчиків та інфраструктурних споруд;
- видалення виробничих відходів;
- придбання садивного матеріалу;
- підготовку дна кар'єрів (у випадку водної рекультивації);
- затрати робочих комісій з приймання рекультивованих ділянок.

При оцінці ефективності рекультивації має значення такий показник, як збитки, які зазвичай оцінюють за вартістю земельної ділянки та затратами на рекультивацію [11]:

$$C_y = \Sigma S (C_s \cdot T + C_p), \quad (1)$$

де  $C_y$  – обсяги збитків, грн.;

$S$  – площа ділянки, що експлуатується, років;

$C_s$  – ціна земельної ділянки, що відведено під об'єкт, грн./га;

$C_p$  – затрати на проведення робіт з рекультивації, грн.

Є підходи, за якими розрізняють збитки від ТПЗ сільськогосподарського призначення за умов безповоротного та тимчасового їх вилучення [7]. За умов безповоротного вилучення земель враховуються вартість ділянки на основі обсягів відшкодувань втрат сільгоспвиробництву та вартість робіт з рекультивації. За умов тимчасового вилучення – відшкодування за вилучення землі у обсягах доходу до вилучення ділянок. Тут враховуються збитки від втрати родючості земель в результаті техногенних порушень, додаткові затрати на відновлення попередньої родючості переміщених ґрунтів та збитки від зниження показників врожайності за термін відновлення рекультивованих земель.

Спільним у наведених підходах щодо оцінки збитків є визначення суто економічних параметрів від втрат родючості, вартість відновлення ТПЗ, обсяги втрат зібраної з цих земель продукції відносно незаїманого стану. Але наведені оцінки не враховують комплексного характеру впливів ТПЗ на довкілля та життєдіяльність, у тому числі й віддалені наслідки на прилеглих територіях.

Існує поняття упереджених збитків – оцінка в грошовому виразі можливих негативних наслідків від техногенних порушень та послідуєчого забруднення довкілля, яких вдалось уникнути в результаті проведення робіт з рекультивації. Серед причин таких збитків розрізняють вилучення земель із сільськогосподарського обігу та власне ТПЗ. Поняття упереджених збитків за умов якісного проведення робіт з рекультивації переходить в інше – ефект від реалізації робіт. Ефекти, як і збитки, слід розглядати у комплексному зрізі за екологічною, економічною, соціальною та часовою компонентами. Розрізняють загальну (абсолютну) та порівняльну економічну ефективність. Під загальною ефективністю розуміють співвідношення річних обсягів повного економічного ефекту до загальних (приведених) затрат, що обумовили його досягнення. Тобто цей показник відображає величину економічного ефекту від впровадження заходів з рекультивації на одиницю приведених затрат. Зворотню величиною до загальної економічної ефективності є строк окупності капітальних вкладень. Порівняльна еко-

номічна ефективність націлена на вибір найбільш оптимального варіанту рекультивації, а її мірилом є мінімум затрат.

Як відомо, економічна суть цільового використання землі криється у її двосторонній природі: як простору для господарювання та складовою природних ландшафтів. Її відчуження для видобувної діяльності призводить до руйнування природного стану середовища та перетворенням ділянки на джерело техногенного тиску на довкілля, у тому числі й на ландшафти прилеглих регіонів. Один з найбільш руйнівних видів такого тиску проявляється у зміні режиму циркуляції ґрунтових та підземних вод. Наявність котловану призводить до пониження рівня ґрунтових та підземних вод, що знижує загальний обсяг вологи в землях, який необхідний для традиційних в регіоні способів агровиробництва, змінює атмосферну циркуляцію у приземному шарі та в підсумку впливає на зміну мікроклімату. Важливим видом техногенного навантаження від порушених земель є замулення поверхневих водойм внаслідок вітрової та водної ерозії, збільшення вмісту пилу у повітрі, що для агроєкосистем найбільш значимо у приземному шарі атмосфери. Крім того, обсяги та інтенсивність забруднення ґрунтового покриву на прилеглих територіях суттєво залежать від виду покладів родовища. Так, відкритий видобуток вапняку чи будівельних матеріалів має нижчі рівні техногенного навантаження на довкілля порівняно з розробкою родовищ вугілля чи руди. Забруднення ґрунтового покриву пов'язано з тривалим надходженням забруднюючих речовин та їх накопиченням у агроєкосистемах як у продукції, так і у водоймах та ґрунтових водах. Наприклад, забруднення важкими металами спостерігається у радіусі 5–10 км від кар'єрів, териконів чи відвалів [12]. Це потребує впровадження робіт з рекультивації не лише на ТПЗ, а й на прилеглих територіях, де ґрунтовий покрив є деградованим від впливу видобутку. Агроз господарства втрачають обсяги та якість продукції. Це також важливо і для лісового господарства та інших способів землекористування.

**Висновки.** Агроландшафти з ТПЗ потерпають більшою мірою від ерозії ґрунтів, адже при відкритому способі видобутку ці процеси значно інтенсифікуються через незакріплення покриву поверхні. До останнього часу не напрацьовано комплексної методики еколого-економічної оцінки агроресурсного потенціалу рекультивованих земель, яка б дозволяла враховувати у повному обсязі збитки довкіллю від впливу ТПЗ. На нашу думку, перспективним напрямком є деталізація врахування втрат від зниження врожайності через зміни мікроклімату та водного режиму земель, циркуляції підземних і ґрунтових вод, замулення поверхневих водойм, рівня запиленості атмосфери і окремо її приземного шару прилеглих агроєкосистем.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галаган Т.І. Економіко-екологічна оцінка рекультивованих земель / Т.І. Галаган // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2012. – № 1. – С. 85–87.
2. Методичні основи затратного підходу в економічній та грошовій оцінці сільськогосподарських земель Автономної республіки Крим / [Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, В.М. Вітвіцька] // Землеустрій і кадастр. – 2009. – № 2. – С. 3–10.
3. Рекультивация земель как часть проблемы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды / [Н.М. Горбунов, Т.Г. Зарубина, И.С. Закевалова, Б.М. Турник] // Почвоведение. – 1976. – № 1. – С. 95–100.



4. Ильдеменов Б. Дифференциальная рента и выравнивание экономических условий воспроизводства / Б. Ильдеменов. – М. : Экономика, 1981. – С. 63–69.
5. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли / Е.С. Карнаухова. – М. : Экономика, 1977. – 212 с.
6. Мосіюк П.О. До проблеми економічної оцінки землі та форм власності на неї / [П.О. Мосіюк, О.М. Гайдамака, В.Т. Василенко] // Економіка АПК. – 1995. – № 2. – С. 2–39.
7. Левцевич В.П. Охрана окружающей среды при подземной выработке месторождений полезных ископаемых. – Новокузнецк, 1996. – 172 с.
8. Охрана окружающей среды в горной промышленности / Под ред. В.И. Николина, Е.С. Матлака. – Донецк, 1987. – 192 с.
9. Временные методические указания по рекультивации нарушенных земель в угольной промышленности. – Пермь, 1980. – 300 с.
10. Гавриловская М.А. Оценка эффективности рекультивации нарушенных земель / М.А. Гавриловская // Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире : материалы VI Всероссийского форума молодых ученых и студентов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. эк. ун-та, 2004. – Ч. 1. – С. 24–25.
11. Дузь А.И. Охрана среды и использования отходов угольного производства / А.И. Дузь [и др.]. – Донецк : Донбасс, 1990. – 112 с.
12. Степановских А.С. Охрана окружающей среды : [учебник для вузов] / А.С. Степановских. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 559 с.

## СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:33.012.61–022.51

**Калмыков О.В.**

*доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу  
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету  
імені Григорія Сковороди*

### РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена опису реалізації механізму фінансово-кредитної підтримки інноваційних малих підприємств. Представлено чинники, що сприяють і перешкоджають їхньому розвитку, джерела фінансування інноваційної діяльності малих підприємства в Україні, фонди підтримки цієї діяльності та ін. Виокремлено заходи економічної політики у розвинених країнах світу для підтримки інноваційного малого підприємництва.

**Ключові слова:** малі підприємства, фінансування інноваційної діяльності, механізм фінансово-кредитної підтримки.

### **Калмыков О.В. РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена описанию реализации механизма финансово-кредитной поддержки инновационных малых предприятий. Представлены факторы, которые содействуют и препятствуют их развитию, источники финансирования инновационной деятельности малых предприятий в Украине, фонды поддержки этой деятельности и др. Выделены мероприятия экономической политики в развитых странах мира для поддержки инновационного малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** малые предприятия, финансирование инновационной деятельности, механизмы финансово-кредитной поддержки.

### **Kalmykov O.V. IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR INNOVATIVE SMALL ENTERPRISES**

The article describes the implementation of the mechanism of financial and credit support of innovative small enterprises. It presents the factors that facilitate and hinder their development, sources of financing the innovation activities of small enterprises in Ukraine, funds for supporting these activities, etc. Thesis that determined policy measures in the developed world to support innovative small businesses are singled out.

**Keywords:** small businesses, financing of innovative activity, mechanism of financial and credit support.

**Постановка проблеми.** Метою реформ в сфері інновацій є активізація інноваційних процесів, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки, зокрема малих підприємств.

Проте інновації та наукові і науково-технічні роботи не мають суттєвого впливу на економічне зростання. Така індиферентність владних структур України до науково-технічних інновацій обумовлює низький рівень її міжнародної конкурентоспроможності.

Нині в інноваційній сфері малих підприємств (далі – МП) спостерігається низький рівень підприємницької активності. На жаль, в Україні інноваційно активними промисловими підприємствами є лише 22% середніх і малих підприємств, для прикладу, у Польщі – понад 30% [7]. Отже, важливо знайти шляхи реалізації механізму фінансово-кредитної підтримки МП.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зв'язку з важливістю ролі держави у створенні сприятливого інституційного середовища для активізації інноваційної діяльності МП група вчених, зокрема, К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.М. Геєць, О.М. Кужель, пропонує реалізувати заходи щодо надання прямих іноземних інвестицій в інноваційні процеси в Україні, удосконалення прав інтелектуальної власності, забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури тощо [9]. Про стимулювання інноваційного процесу на підприємствах йдеться

в дослідженнях О.М. Тимоніна і К.М. Бровко [12]. Питання фінансово-кредитного механізму інноваційного розвитку економіки України піднімає в своїй праці М.І. Крупка [6]. Про інноваційні регіональні форми розвитку МП йдеться в навчальному посібнику Д.М. Стеченко [10]. Обґрунтування доцільності кластерних об'єднань на базі малих підприємств машинобудівної галузі при здійсненні інноваційної діяльності міститься у дослідженні В.В. Татарінова [11].

**Мета статті** полягає у виокремленні шляхів реалізації механізму фінансово-кредитної підтримки МП.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На інноваційну діяльність МП впливає досить багато чинників, які як перешкоджають, так і сприяють її розвитку. Усі ці чинники можна розподілити на організаційно-економічні, фінансово-кредитні, політико-правові, управлінські та соціально-психологічні.

До організаційно-економічних чинників, що створюють проблеми на шляху інноваційного розвитку економіки України, відносяться: нерозвиненість ринку, дефіцитність товарів, нестача інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційних розробок і проектів, відсталість матеріальної і науково-технічної бази, відсутність резервних потужностей, домінування спрямованості економічних інтересів підприємця на поточне виробництво.

До основних фінансово-кредитних чинників, що заважають розвитку інноваційної діяльності, нале-



жать: недоступність фінансових ресурсів, недосконалість системи оподаткування інноваційної діяльності, існуючі високі відратування з фонду оплати праці.

Основними політико-правовими чинниками, які чинять негативний вплив на розвиток інноваційного підприємництва, є: мінливість і нестабільність вітчизняної законодавчої бази, існування обмежень з боку податкового, патентно-ліцензійного законодавства.

Управлінськими чинниками, які негативно впливають на розвиток інноваційної діяльності в нашій країні, є: недосконала структура управління, переважання вертикального менеджменту, орієнтація виробників на існуючі ринки і короткострокову окупність інвестицій.

Нарешті, соціально-психологічними чинниками, що перешкоджають підвищенню активності інноваційного підприємництва, є: побоювання й опір змінам, що можуть спричинити негативні наслідки для підприємства, небажання змінювати існуючі способи діяльності, робочі місця, поведінку і традиції, страх невизначеності і невдач.

Дуже важливу роль у підтримці інноваційних малих підприємств відіграє активне використання технологій електронного бізнесу та ІКТ.

Підтримка державою інноваційних МП може здійснюватися завдяки впровадженню у виробництво наукової продукції, створеній за рахунок бюджетних коштів; стимулювання залучення коштів іноземних інвесторів і розвитку міжнародної співпраці у сфері інновацій; створенню належних умов для поширення кооперації між суб'єктами МП та інноваційними центрами й сучасними виробництвами; створенню умов для залучення суб'єктів МП до укладання договорів субпідряду у сфері інновацій; фінансовій підтримці для формування об'єктів інфраструктури підтримки МП у сфері інновацій, сприянню розвитку венчурного підприємництва.

Для підвищення ефективності кредитної підтримки МП необхідно створити систему лізингових послуг, франчайзингу, страхування інвестиційних ризиків у сфері МП; надати систему державних гарантій; створити банки підтримки інноваційного підприємництва; гарантійні фонди для іноземних інвестицій.

У рамках державного фонду підтримки МП і регіональних фондів слід створити систему гарантій для малих підприємств при одержанні ними інвестиційних кредитів у комерційних банках і поверненні лізингових платежів.

Важливо стимулювати зовнішньоекономічну активність МП. Для цього треба виділити йому визначену частку іноземних кредитів, наданих за міжурядовими угодами, і резервувати за цим сектором економіки частину квот по кожному експортному товару.

Необхідно забезпечувати сприятливі умови для об'єднань малих підприємств (кластерів) з метою пріоритетної участі в інвестиційних конкурсах. Доцільно резервувати певну частку замовлень на інноваційне виробництво і постачання окремих видів продукції і товарів державного призначення.

Необхідною є активізація державної підтримки кредитування і страхування МП, стимулювання його інвестиційної активності.

Для підвищення інноваційної діяльності на малих підприємствах можна запропонувати систему стимулів у вигляді створення венчурних інноваційних фондів; державного субсидування; бюджетного фінансування пріоритетних напрямів розвитку економіки України.

Пріоритетними напрямками інноваційної сфери підприємництва є підвищення його конкурентоспроможності, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; зміцнення кооперації між великими і малими підприємствами; пріоритетна підтримка малих підприємств виробничого спрямування; підвищення рівня підприємницької активності сільського населення, усунення диспропорцій у розвитку МП у міській та сільській місцевості.

При виборі джерел фінансування враховуються фактори вартості залученого капіталу, його віддачі, співвідношення власного і залученого капіталів.

Інноваційне підприємництво на прикладі розвитку сфери ІКТ створює можливості для конкурентоспроможного застосування капіталу. Розрізняють такі організаційні форми МП: технопарки; технополіси; наукові та промислові парки; науково-технічні центри; стратегічні альянси; бізнес-інкубатори тощо.

На жаль, скоротилося фінансування інноваційної діяльності вітчизняними інвесторами, що пов'язано з неефективною структурою інноваційних витрат, більше 60% яких використовується для купівлі машин, обладнання та програмного забезпечення. Частка промислових підприємств, які здійснювали впровадження нових технологічних процесів, до загальної кількості підприємств промислового виробництва коливалася в межах 4–5%. Значну частку продукції складала продукція з низьким рівнем новизни.

Згідно з оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму, Україна у 2012 р. піднялася на дев'ять сходинок та посіла 73-тє місце серед 144 держав.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності МП в Україні є: самофінансування, кошти позабюджетних фондів, кредитні ресурси інвестиційних та інноваційних банків; бюджетні асигнування; кошти іноземних комерційних фірм і компаній, міжнародних організацій, банків; національних та іноземних наукових фондів; власні кошти малих підприємств тощо.

Структура й організаційні форми джерел фінансування інноваційної діяльності МП пов'язані з етапами інноваційного процесу й характером впроваджуваних нововведень [10].

У розвинених країнах найбільшим інвестором новацій є держава. Основним джерелом, що забезпечує вирішення масштабних науково-технічних та інноваційних програм, є кошти бюджету держави [3].

Тривалий час практично єдиним джерелом коштів для реалізації інноваційних проектів в Україні був Державний інноваційний фонд (ДІФ). Саме цей фонд і галузеві фонди здійснювали фінансування технологічних розробок і виробництва інноваційної продукції. У 2000 р. фонд ліквідовано, а на його базі створено Українську державну інноваційну компанію (УДІК). Суттєвим джерелом фінансування інноваційного малого підприємництва є інноваційні фонди (табл. 1).

В Україні існують спеціальні фонди підтримки інноваційної діяльності на різних етапах її реалізації: від фундаментальних досліджень до комерціалізації нововведень [8].

Фонд сприяння розвитку МП у науково-технічній сфері може надавати фінансову підтримку високоефективним проектам, які розробляють на малих підприємствах.

Позабюджетні фонди фінансування підтримки інновацій необхідні для фінансування розробки науково-технічних програм та освоєння нових видів про-

Таблиця 1

**Елементи системи інвестування інноваційного процесу, науково-технічних та інноваційних проектів і програм**

Група власників інвестицій	Тип власності	Структура джерел фінансування в групі
Державні ресурси	Власні	Державний бюджет, бюджети обласні, місцеві, районні. Державний фонд фундаментальних досліджень. Державна інноваційна компанія. Український банк реконструкції та розвитку. Фонд сприяння розвитку малих форм підприємництва в науково-технічній сфері. Позабюджетні фонди (Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування; Державний фонд зайнятості, інші фонди). Податкові інноваційні пільги (згідно із законодавчою базою). Спеціалізовані фінансові установи. Агентства з інвестицій та інновацій тощо
	Позикові	Державна кредитна система. Державна страхова система. Фонди венчурного капіталу. Спеціальні інвестиційні та інноваційні фонди
Ресурси підприємств	Власні	Власні інвестиційні ресурси підприємств, у т. ч. фонди розвитку виробництва
	Позикові та залучені	Внески, пожертвування, гранти, продаж акцій, додаткова емісія акцій
		Активи корпоративних та пайових інвестиційних фондів
		Інвестиційні ресурси страхових компаній резидентів
		Інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів-резидентів
	Фонди венчурного капіталу	
Позикові	Банківські, комерційні кредити підприємств у науково-технічній сфері. Бюджетні і цільові кредити в інноваційні проекти і програми. Інноваційний лізинг. Проектне фінансування. Державна інноваційна компанія. Фонд сприяння розвитку малих форм підприємництва в науково-технічній сфері	
		Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, у тому числі комерційні банки. Міжнародні фінансові інститути, інституційні інвестори, підприємства тощо

дукції. Вони можуть створюватися в міністерствах, в окремих містах чи регіонах, а також у межах інтеграційних структур – холдингів, консорціумів, регіональних кластерів, віртуальних організацій.

Джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів в Україні є: кошти, які мобілізують шляхом емісії цінних паперів; власні кошти підприємств; кредити комерційних банків; спеціалізовані інноваційні й добродійні фонди; кошти інвестиційних фондів або інститутів спільного інвестування, інших підприємств та організацій, зацікавлених у виробництві та впровадженні нової продукції й технологій [9].

Ураховуючи те, що застосування технологічних нововведень на українських підприємствах здійснюються в основному за рахунок власних коштів, особливе значення для стимулювання інвестицій в інновації мають амортизаційні відрахування і гнучка податкова політика.

Результативність й успішність інноваційної діяльності залежить від залучення кредитних ресурсів банківських установ. Банки стають одним з учасників інноваційного процесу, забезпечуючи не тільки фінансування, а й зв'язок між усіма учасниками – державою, інноваційними та інвестиційними фондами, науково-технічними установами, споживачами наукомісткої продукції.

Серед суттєвих причин, що обмежують довгострокове інноваційне кредитування, слід виділити такі: тривалий строк реалізації і значні обсяги інвестицій в інноваційні проекти; високий рівень процентних ставок по банківських кредитах; ризик зміни процентних ставок у зв'язку з нестабільністю в економіці; високий рівень інфляції; низька ліквідність об'єктів застави під інноваційні кредити.

Одним із джерел фінансування інноваційного підприємництва є венчурний капітал, частка якого на інвестиційному ринку в розвинених країнах складає 25% [4].

Часто вітчизняні венчурні фонди є інструментом для оптимізації оподаткування. На відміну від

західних венчурних фондів, які інвестують кошти переважно в наукомісткі галузі, більшість венчурних інвестицій в Україні вкладає в компанії, що виробляють продукти харчування і будівельні матеріали, а також магазини і ресторани швидкого харчування.

Аналіз інноваційної діяльності в Україні протягом останніх років свідчить про поглиблення стагнації, нехтування в державній політиці потребами формування технологічних основ нової економіки [8; 10].

Світова практика переконує: прорив до ринку може бути здійснений через активний розвиток інноваційного малого підприємництва [1; 5].

Багато економістів відстоюють ідею про виняткову роль інноваційного малого підприємництва в розгортанні науково-дослідних робіт. У зв'язку із цим виникає необхідність активізації інноваційної діяльності у сфері МП, яка відіграватиме все більшу роль із розвитком ринкової економіки.

Економічна природа МБ полягає саме в інноваційному спрямуванні діяльності, динамічному креативі людських ресурсів, які внаслідок їхньої специфічності та внутрішньої взаємодії створюють нові ринкові цінності й досягають таких результатів, які не в змозі досягти традиційні форми виробництва. Вони здатні дуже гнучко реагувати як на зміни споживчого попиту, так і на нові пропозиції та перспективи.

До переваг інноваційного МП зараховують: короткий життєвий цикл інноваційного процесу; прямі контакти з партнерами; швидке прийняття управлінських рішень; високу мотивацію праці; низький рівень непрямих витрат; динамічну орієнтацію на попит споживача; спрощені документації і менеджмент. Проте в підприємницькій діяльності спостерігається високий ступінь ризику; незначні резерви задоволення масштабного попиту; персоналізована відповідальність за фінансові результати діяльності [9; 12].

У розвинених країнах майже 50% національних витрат на науку фінансуються через систему наукових фондів (державних, кооперативних, про-

мислово-університетських). При цьому існує певна залежність між ступенем економічного розвитку держави та концепцією розбудови й функціонування інноваційних фондів: чим вищий рівень економічного розвитку, тим більша увага приділяється стимулюванню діяльності цих фондів, про що свідчить практика їх формування у США, Японії, Великій Британії, Німеччині. Це, наприклад, фонд Королівського товариства у Великій Британії, Національний науковий фонд США, фонд Гумбольдта в Німеччині тощо [4].

Вважаємо за необхідне стимулювати створення спеціалізованих інноваційних банків, запровадження диференційованих ставок на прибуток інноваційних малих підприємств, розробку механізму державного страхування інноваційних кредитів.

Альтернативою отримання банківського кредитування сфери МП може стати випуск облігацій на українському фондовому ринку. Облігаційні позики мають низку переваг, зокрема, відносно недорогі позикові кошти, у позичальника відбувається диверсифікація джерел позикових ресурсів, випуск облігацій забезпечує стабільність умов боргового фінансування й більшу незалежність позичальника від кредиторів, оскільки відсоткова ставка й термін користування позиковими коштами можуть бути змінені лише у випадках, передбачених самим позичальником.

Ще однією формою збільшення фінансових ресурсів малого підприємства для ведення інноваційної діяльності є інвестиційний податковий кредит. Це відтермінування сплати податку на прибуток, що надається суб'єктові підприємницької діяльності на визначений термін з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, який буде отримано завдяки реалізації інноваційних програм.

Малі інноваційні підприємства в Україні – це не тільки об'єктивна реальність, але й важливий чинник державної науково-технічної політики. Обмежені економічні можливості держави в короткостроковій і середньостроковій перспективі не в змозі забезпечити стійкий розвиток науково-технічної сфери. Це означає, що перспективи розвитку науки і технологій уже не можуть бути пов'язані з державним бюджетом, а в основному визначатимуться попитом на дослідження й розробки від недержавного сектора економіки.

Інноваційні малі підприємства в Україні нині діють у сфері розробки програмних продуктів, лазерної техніки, маркетингових досліджень, тобто в основному зайняті модернізацією продукції, що виготовляється великими підприємствами. Малі підприємства, створені фахівцями науково-дослідних інститутів, що функціонують як необхідні партнери, займаються, залежно від поточних потреб, дослідженнями, розробками і навіть виробництвом.

У всіх розвинених країнах для підтримки інноваційного МП використовуються такі заходи економічної політики: включення витрат на науково-дослідні роботи приватного сектора в собівартість продукції; списання значної частини наукового устаткування згідно із прискореними нормами амортизації; застосування системи податкових пільг, націлених на постійне нарощування обсягу наукових витрат у великих корпораціях, пільгове кредитування наукових розробок і пайове фінансування великих проєктів; безоплатна передача або надання на пільгових

умовах державного майна або землі для організації інноваційних малих підприємств [1; 4].

Найчастіше фінансуванням інноваційного бізнесу з використанням новітніх технологій та ряду інноваційно-інформаційних послуг займаються банки розвитку.

Основними джерелами формування капіталу інвестиційно-інноваційних банків розвитку мають стати: кошти НБУ, що вкладаються у статутний капітал інвестиційних банків; кредити НБУ та інших банків на довгострокову перспективу, які надаються в порядку рефінансування; субсидії місцевих та регіональних програм розвитку; видатки бюджету, призначені для кредитування інвестиційних проєктів і програм; спеціальні емісії державних та регіональних цінних паперів; заощадження населення; кошти інвесторів тощо.

**Висновки.** Для актуалізації інноваційної діяльності МП і реалізації механізму їх фінансово-кредитної підтримки важливо здійснити такі фінансові заходи: забезпечити фінансування інноваційного процесу, підвищити частки фінансування витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; розробити та реалізувати системи заходів з активізації інвестиційної діяльності комерційних банків, зацікавити їх у довгостроковому кредитуванні інноваційних проєктів та застосуванні нетрадиційних способів фінансування таких як: франчайзинг, лізинг, факторинг та форфейтинг; надати прямі іноземні інвестиції в інноваційні процеси в Україні; сприяти розвитку інвестиційно-фінансового сектора економіки: фондового ринку, венчурного підприємництва; забезпечити державну підтримку інноваційного підприємництва за допомогою створення венчурних фондів, капітал яких формуватиметься за участю держави; сприяти розвитку інноваційних МП, що забезпечить розповсюдження інноваційного підприємництва та економічної конкуренції у його середовищі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі / Н.І. Галан // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 147–155.
2. Данилишин О. Кластерні об'єднання підприємств / О. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/11\\_NPRT\\_2007/Economics/22231.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Economics/22231.doc.htm).
3. Європейська хартія для малих підприємств // Пріоритети. – 2006. – № 4(30). С. 48–76 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_860](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_860).
4. Калинин А.В. Анализ развития и состояния малого и среднего бизнеса в мире / А.В. Калинин // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4. – С. 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://epp.enjournal.net/files/2011/06/01\\_epp\\_2011\\_04\\_Kalinin.pdf](http://epp.enjournal.net/files/2011/06/01_epp_2011_04_Kalinin.pdf).
5. Кішчак В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії / В. Кішчак, І. Кішчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів : Видавнич. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
7. Оподаткування малого та середнього бізнесу в Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ozog.pl/income\\_taxes.php](http://www.ozog.pl/income_taxes.php).
8. Пашута М.Т., Шкільнюк О.М. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : [навч. посіб.] / М.Т. Пашута, О.М. Шкільнюк. – К. : Центр учбової літератури, 2005. – 118 с.
9. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, О.М., Кужель Е.В., Лібанова та ін.]. – К. : Держкомпідприємство України, 2008. – С. 240.

10. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: [навч. посіб.] / Д.М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2002. – 310 с.
11. Татарінов В.В. Обґрунтування доцільності кластерних об'єднань на базі малих та середніх підприємств машинобудівної галузі при здійсненні інноваційної діяльності / В.В. Татарінов // Економіка і регіон. – 2010. – № 4. – С. 78–84.
12. Тимонін О.М. Стимулювання інноваційного процесу на підприємствах / О.М. Тимонін, К.М. Бровко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 53–55.

УДК 336.71

**Онищенко Ю.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Одеського державного економічного університету

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Стаття присвячена розробці методологічних засад організації діяльності таких спеціалізованих банків, як іпотечний, аграрний та інноваційний. Автором виділено загальні та специфічні принципи організації діяльності банків, охарактеризовано необхідні елементи їх інфраструктури. Запропоновано рекомендації щодо регулювання їх діяльності НБУ.

**Ключові слова:** спеціалізовані банки, аграрний банк, іпотечний банк, інноваційний банк, банківська діяльність, банківська інфраструктура

### Онищенко Ю.И. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ БАНКОВ

Статья посвящена разработке методологических основ организации деятельности таких специализированных банков, как ипотечный, аграрный и инновационный. Автором выделены общие и специфические принципы организации их деятельности, охарактеризованы необходимые элементы их инфраструктуры. Предложены рекомендации относительно регулирования их деятельности НБУ.

**Ключевые слова:** специализированные банки, аграрный банк, ипотечный банк, инновационный банк, банковская деятельность, банковская инфраструктура.

### Onyshchenko Y.I. THE METHODOLOGICAL BASIS OF SPECIALIZED BANKS ACTIVITY ARRANGEMENT

The article is dedicated to working out of the methodological basis of specialized banks activity arrangement. The general and specified principals of their activity arrangement are defined; the necessary elements of their infrastructure are characterized. The recommendations according to regulation of their activity are suggested.

**Keywords:** specialized banks, agricultural bank, mortgage bank, innovative bank, banking activity, banking infrastructure.

**Постановка проблеми.** Зазначимо, що сучасна структура банківської системи України нездатна забезпечити необхідне накопичення кредитних ресурсів, обслуговувати інвестиційний процес, сприяти створенню інноваційної моделі вітчизняної економіки. Ситуація ускладнюється тим, що значна частина банків другого рівня не зацікавлена у кредитуванні пріоритетних галузей розвитку економіки: до сьогоднішнього дня більшість банків вклала ресурси у розвиток роздрібного кредитування, що не сприяло економічному зростанню держави та було пов'язано з низкою макро- та мікроекономічних ризиків (сприяння імпорту, підвищення кредитних та валютних ризиків тощо).

Посиленню ролі банківських установ у забезпеченні сталого та збалансованого зростання вітчизняної економіки, на нашу думку, сприятиме створення окремої ланки другого рівня банківської системи: спеціалізованих банківських установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку спеціалізованих банківських установ, їх інфраструктури присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних науковців, здійснених О. Васюренком, А. Дагаєвим, А. Данилишиним, О. Євтух, В. Заєц, В. Катасоновим, М. Крупкою, А. Кузнецовою, С. Кручок, В. Кудрявцевою, Ю. Мельник, П. Саблуком, Б. Пасхавером, А. Пересадою, А. Поручником та ін. Дослідження праць зазначених науковців дало змогу заключити щодо необхідності

створення таких спеціалізованих банків, як іпотечного, аграрного та інноваційного, у вітчизняній банківській системі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас питання принципів організації функціонування і регулювання діяльності зазначених спеціалізованих банків, а також елементи їх інфраструктури залишаються не досить розробленими у вітчизняній банківській науці.

**Мета статті** полягає в дослідженні методологічних засад організації діяльності спеціалізованих банківських установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі опрацювання різних підходів вчених до засад створення та функціонування спеціалізованих банківських установ автором запропоновано методологічні підходи щодо організації таких спеціалізованих банків, як іпотечний, аграрний та інноваційний (рис. 1).

З наведеного рисунку видно, що автором виділено загальні та специфічні принципи організації діяльності банків. До загальних віднесено: принципи наукової обґрунтованості, спеціалізації, державної підтримки та регулювання, економічної самостійності, підвищення прозорості результатів фінансової діяльності, обслуговування регіональних кластерів та забезпечення збалансованого розвитку регіонів.

Вважаємо, що зміст принципу наукової обґрунтованості полягає в обґрунтуванні ролі створення

спеціалізованих банків у забезпеченні сталого економічного зростання держави та вирішення соціальних проблем її розвитку. Так, створення іпотечних банків і, як наслідок, розвиток житлового будівництва сприятимуть вирішенню житлової проблеми в Україні. Створення аграрних банків сприятиме активізації кредитування сільськогосподарських підприємств. Для фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки необхідним є створення інституцій, які здатні забезпечити кредитними ресурсами процеси створення та реалізації розвитку інновацій.

Наступним принципом є принцип спеціалізації, який означає, що спеціалізований банк – це банк, діяльність якого внаслідок певних обмежень (ринкового чи неринкового характеру) зосереджена на наданні певної низки послуг чи на обслуговуванні чітко визначеного ринкового сегмента споживачів

(залежно від контрагентів, галузі економіки тощо) банківських послуг [1].

Принцип державної підтримки та регулювання є наслідком визначених пріоритетів структурного реформування економіки, які потребують реалізації державної стратегії економічного розвитку.

Водночас банки є самостійними суб'єктами господарювання, та для створення передумов ефективної діяльності спеціалізованих банківських установ необхідно забезпечити їх автономністю у прийнятті рішень.

Державна підтримка, у тому числі й матеріальна, за умови забезпечення необхідного рівня економічної самостійності потребує від спеціалізованих банків дотримання принципу підвищення прозорості результатів фінансової діяльності.

Зазначимо, що формування структури банківської системи супроводжувалося нерівномірним

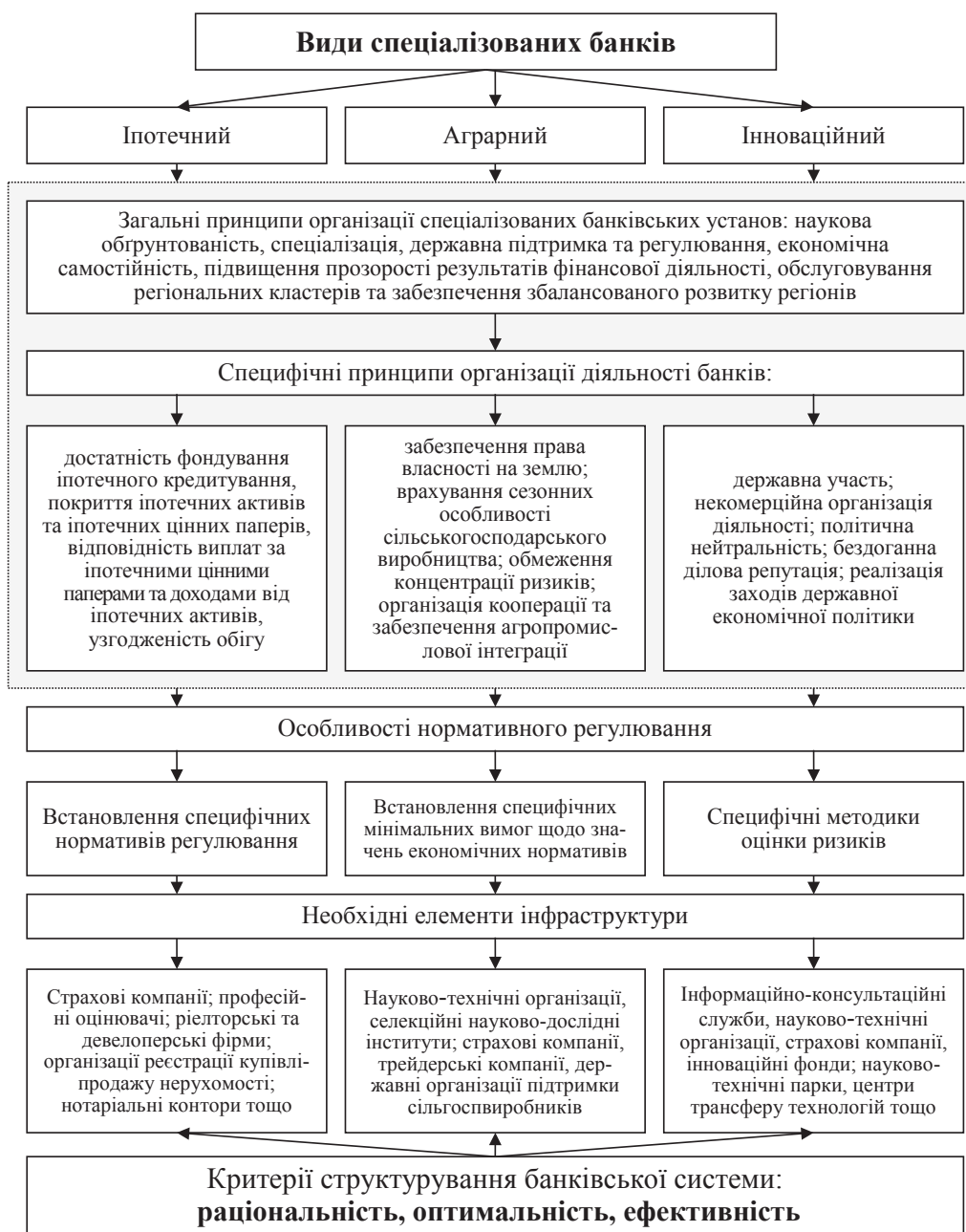


Рис. 1. Методологічні засади організації спеціалізованих банків

Джерело: власна розробка автора

розподілом банківських установ за регіонами України, що вимагає створення спеціалізованих банків залежно від структури економіки регіону. Забезпечити реалізацію зазначених вище процесів дозволить дотримання принципу обслуговування регіональних кластерів та забезпечення збалансованого розвитку регіонів держави.

Особливістю розвитку банківської системи на попередньому етапі є стрімкий розвиток іпотечного кредитування (табл. 1).

На основі проведених розрахунків, результати яких представлено в таблиці 1, можна зробити наступні висновки. На протязі докризового періоду (2006–2008 рр.) обсяги банківського кредитування збільшилися майже в три рази, причому передусім за рахунок кредитування домогосподарств (3,42 рази).

Необхідно зауважити, що іпотечні кредити збільшувалися значно скорішими темпами, ніж загальна сума кредитування (7,17 рази), що призвело до збільшення частки іпотечних кредитів у 2,4 рази – до 30,74 % в 2008 р. Варто зазначити, що у відносноному вираженні іпотечне кредитування більш активно розвивалося в корпоративному секторі економіки (7,54 рази та 2,73 рази частка від загальної суми корпоративного кредитування). Водночас у структурі роздрібного кредитування вже з 2006 р. значну частку займають іпотечні позички, що в поєднанні з випереджаючим розвитком саме цього сектора призводить до збільшення питомої ваги іпотечного в структурі роздрібного кредитування до 53,70% в 2008 р.

Початок негативного впливу глобальної економічної кризи на банківську систему України припадає на середину 2008 р., однак зниження курсу національної валюти призвело до збільшення більшості показників розвитку банківської системи України. Водночас порівняння значень показників 2009 р. та наступних періодів дозволяє дійти висновку щодо припинення банківського кредитування, виключення складають лише кредитування нефінансових корпорацій, але вже не за рахунок іпотечних позичок, оскільки їх частка за період 2009–2011 рр. скоротилася на 3,44 в. п., хоча з 2012 р. можна спостерігати поступове збільшення частки іпотечних кредитів в

структурі кредитування банками не фінансових корпорацій. Вказане можна пояснити тим, що в цей період банки переважно надавали короткострокові позички найбільш надійним клієнтам та зниженням вартості іпотеки як забезпечення.

Необхідно зазначити, що негативний вплив іпотечного кредитування на розвиток банківської системи пов'язують зі значним терміном таких позичок. Статистичні дані Національного банку України свідчать, що найбільш активно іпотечне кредитування набуло розвитку в 2007–2008 рр., причому найбільш активно банки надавали позички під заставу нерухомості домогосподарствам терміном понад п'ять років [2].

Водночас довгострокове кредитування (понад п'ять років) вважається одним з чинників, котрі призвели до уразливості вітчизняної банківської системи до негативного впливу світової фінансової кризи. Для кількісної оцінки такого впливу необхідно оцінити джерела довгострокового кредитування в цілому та іпотечних позичок зокрема.

Для забезпечення іпотечного кредитування необхідними ресурсами законодавством України передбачено рефінансування позичок за рахунок випуску банком боргових цінних паперів [3–5]. Водночас необхідно зазначити, що процеси випуску та обігу цінних паперів також потребують державного регулювання.

Отже, для запобігання прийняття банками надмірних ризиків, що притаманні іпотечному кредитуванню, при проведенні таких операцій необхідно враховувати низку принципів: достатності фондування іпотечного кредитування; покриття іпотечних активів та іпотечних цінних паперів; відповідності виплат за іпотечними цінними паперами та доходами від іпотечних активів; узгодженості обігу.

Вирішення поставленого наукового завдання потребує обґрунтування методики та розрахунку показників фондування іпотечних позичок строком понад п'ять років. Вивчення праць зарубіжних та вітчизняних науковців з питань регулювання ліквідності та платоспроможності банківських установ [6–8] дозволило визначити узагальнену формулу фондування банківських активів:

Таблиця 1

Динаміка банківського кредитування в 2006–2014 рр.

Період	Кредити, що надані нефінансовим корпораціям та домогосподарствам			Кредити, що надані домашнім господарствам			Кредити, що надані нефінансовим корпораціям		
	Всього, тис. грн.	в тому числі іпотечні: тис. грн.	у % до підсумку	Всього, тис. грн.	в тому числі іпотечні: тис. грн.	у % до підсумку	Всього, тис. грн.	в тому числі іпотечні: тис. грн.	у % до підсумку
2006	242513	31030	12,80	82010	20523	25,02	160503	10507	6,55
2007	420862	122179	29,03	160386	73084	45,57	260476	49095	18,85
2008	724155	222610	30,74	280490	143416	51,13	443665	79193	17,85
Темпи росту 2006–2008 рр., разів	2,99	7,17	2,40	3,42	6,99	2,04	2,76	7,54	2,73
2009	703463	208405	29,63	241249	132757	55,03	462215	75648	16,37
2010	710499	185233	26,07	209538	110725	52,84	500961	74508	14,87
2011	776769	171821	22,12	201224	97431	48,42	575545	74390	12,93
2012	793054	175220	22,09	187629	63158	33,66	605425	112061	18,51
2013	885432	166978	18,86	193529	56270	29,08	691903	110708	16,00
липень 2014	952768	176064	18,48	204652	60908	29,76	748116	115156	15,39
Темпи росту 2009–2013 рр., разів	1,26	0,80	0,64	0,80	0,42	0,53	1,50	1,46	0,98

Джерело: розроблено на основі [2]

$$Kf_t = \frac{S_t - R_t}{S_t}, \quad (1)$$

де  $Kf_t$  – коефіцієнт фондування активів банку строку  $t$ ;

$R_t$  – ресурси строку  $t$ ;

$S_t$  – активи (позички) строку  $t$ .

Враховуючи особливості активних операцій вітчизняних банків, які полягають у проведенні ними агресивної кредитної політики та вкладання коштів переважно в кредитний портфель, до довгострокових активів віднесено позички строком понад п'ять років.

Джерелами здійснення банками довгострокового кредитування є ресурси, залучені на клієнтські рахунки, зовнішні запозичення (синдиговані позики) та власний капітал. Беручи до уваги особливості подання статистичних даних Національним банком України, до довгострокових ресурсів віднесено депозити строком понад два роки. Величину зовнішніх запозичень, які залучалися банками на строк понад 12 місяців, автором пропонується визначити як чисту позицію міжбанківського кредитування [9]:

$$FB_{\text{netto}} = FB_L - FB_A, \quad (2)$$

де  $FB_{\text{netto}}$  – чиста позиція на ринку міжбанківського кредитування;

$FB_L$  – залучені міжбанківські кредити;

$FB_A$  – надані міжбанківські кредити.

Необхідно зазначити, що в сучасній економічній літературі не приділено належної уваги визначенню ролі власного капіталу банківських установ у формуванні активних операцій, оскільки джерела фондування довгострокових активів визначатимуться не лише активністю банків щодо залучення довгострокових депозитів, але й мірою виконання капіталом його оперативної функції. Вказане потребує розрахунку розміру власного капіталу, котрий може бути використаний для здійснення кредитування, передусім довгострокового:

$$K_A = K - I, \quad (3)$$

де  $K_A$  – величина власного капіталу банку, що може бути використаний у якості кредитних ресурсів;

$K$  – загальний розмір власного капіталу (балансовий капітал);

$I$  – іммобілізація (вкладення до асоційованих і дочірніх компаній, основні засоби та нематеріальні активи).

Результати розрахунку коефіцієнту фондування довгострокових позичок банків наведено в таблиці 2.

Динаміка коефіцієнтів фондування довгострокового кредитування свідчить про нестачу довгострокових ресурсів у банківській системі в 2006–2007 рр. Слід зазначити, що активне використання зовнішніх запозичень дозволило скоротити цей розрив на початок 2008 р. Підкреслимо, що таке скорочення можна спостерігати й на протязі 2009–2013 рр. Проте варто відмітити, що для здійснення довгострокового іпотечного кредитування у вітчизняних банківських установах недостатньо довгострокових ресурсів.

Наступним принципом здійснення банківськими установами іпотечного кредитування є покриття іпотечних активів та іпотечних цінних паперів. Для вирішення питання фондування довгострокового кредитування іпотечні банки мають змогу випускати боргові (іпотечні) цінні папери – облигації та сертифікати. З метою уникнення ризиків надмірного випуску незабезпечених цінних паперів та дотримання вимог вітчизняного законодавства необхідно дотримуватися узгодженості вимог іпотечного банку до своїх позичальників з його зобов'язаннями перед держателями іпотечних цінних паперів.

Принцип відповідності виплат за іпотечними цінними паперами та доходами від іпотечних активів на практиці означає, що зобов'язання банків щодо сплати відсотків за іпотечними цінними паперами мають покриватися як мінімум такими процентними доходами від наданих іпотечних кредитів.

Принцип узгодженості обігу вимагає дотримання відповідності терміну дії заставних листів та договорів іпотечного кредитування. Необхідно зазначити, що допускається перевищення терміну дії іпотечних договорів над строком іпотечних цінних паперів, але не навпаки.

На практиці втілення зазначених автором принципів забезпечуватиметься впровадження нормативів регулювання (табл. 3).

Запровадження цих нормативів регулювання діяльності іпотечних банків дозволить обмежити прийняття банками надмірних ризиків, що виникають внаслідок здійснення іпотечного кредитування.

Необхідно зазначити, що сприятиме формуванню ефективного іпотечного ринку створення та організація діяльності його інфраструктури. Специфіка іпотечного кредитування, його тісна взаємодія з процесами оцінки нерухомості, страхуванням та реєстрацією нерухомості визначила необхідність існування наступних інфраструктурних складових: державна іпотечна установа; будівельні та страхові компанії; професійні оцінювачі; ріелторські та девелоперські фірми; організації

Таблиця 2

**Коефіцієнти фондування довгострокових кредитних вкладень банків України в 2006–2014 рр.**

Період	Довгострокові депозити та власний капітал, тис. грн.	Довгострокові депозити, МБК та власний капітал, тис. грн.	Довгострокове кредитування, тис. грн.	Коефіцієнти фондування довгострокового кредитування	
	1	2	4	5=(4-1)/4	6=(4-2)/4
01.01.2006	13 566	19 973	88601	0,85	0,77
01.01.2007	23 437	57 772	159033	0,85	0,64
01.01.2008	66 859	153 871	114052	0,41	-0,35
01.01.2009	114 109	344 110	230938	0,51	-0,49
01.01.2010	170 673	207 038	352 268	0,52	0,41
01.01.2011	207 835	246 360	341289	0,39	0,28
01.01.2012	234 732	289 620	298823	0,21	0,03
01.01.2013	230873	257554,9	299530	0,23	0,14
01.01.2014	261863	295268,9	354140	0,26	0,17

Джерело: розроблено на основі [2]

реєстрації купівлі-продажу нерухомості; нотаріальні контори, паспортні служби, органи опіки та піклування, юридичні консультації.

Ще одним спеціалізованим банком, створення якого пропонується, є аграрний. Необхідно зазначити, що на теперішній час питання кредитування сільськогосподарських товаровиробників, що є джерелом їхньої інвестиційної діяльності, залишається не вирішеним. Здійснити це можна також за рахунок комерційних операцій з нерухомістю. Однією з основних умов є створення спеціалізованого аграрного банку з широкими можливостями іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників і комерційних операцій із землею та нерухомістю.

Вітчизняний сектор сільського господарства та агропромислового виробництва залишаються основною продовольчою галуззю економіки. Стан будь-якої галузі залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток. Наявність джерел інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору є запорукою їхнього стабільного розвитку та досягнення високих результатів. Від обсягів вкладених коштів залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості. Саме прибуткові сільськогосподарські підприємства можуть бути активними учасниками не тільки інвестиційного процесу в країні, а й найбільш привабливими суб'єктами кредитних відносин.

До специфічних принципів діяльності аграрного банку слід, на нашу думку, віднести: забезпечення права власності на землю; врахування сезонних особливостей сільськогосподарського виробництва; обмеження концентрації ризиків; організацію кооперації та забезпечення агропромислової інтеграції.

Принцип забезпечення права власності на землю означає, що сільськогосподарське виробництво повинно бути засноване на земельних відносинах, для яких характерне поєднання приватної власності на

землю з високим рівнем державного регулювання і контролю землекористування. Для ефективної організації процесів кредитування сільського господарства потенційному позичальнику необхідно мати право комерційного використання земельних ділянок, їх продажу, купівлі, застави [10].

Принцип врахування сезонних особливостей сільськогосподарського виробництва означає, що банківські установи мають стати активними учасниками та партнерами у кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі аграрно-промислових підприємств. Тому в умовах розвитку ринкових відносин форми та методи короткострокового кредитування повинні максимально мірою враховувати особливості сільськогосподарського виробництва та кругообіг засобів сільського господарства.

Зазначимо, що принципи обмеження концентрації ризиків та організації кооперації й забезпечення агропромислової інтеграції пов'язані між собою. Цей взаємозв'язок визначається тим, що для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників світова практика використовує організаційну форму фермерських об'єднань на кооперативних або корпоративних засадах, при яких підвищення рівня концентрації виробництва поєднується із збереженням фермерської земельної власності і фермерської трудової участі [11].

Приклад таких об'єднань може бути використано при вдосконаленні земельних відносин в ефективно функціонуючих великих сільськогосподарських підприємствах України, що здійснюють свою діяльність на землях, орендованих у великій кількості дрібних землевласників.

Крім того, для забезпечення принципу обмеження концентрації ризиків ефективним буде кредитування вертикально-інтегрованих агропромислових підприємств.

Враховуючи зазначені принципи діяльності спеціалізованого аграрного банку, удосконаленню креди-

Таблиця 3

## Специфічні нормативи діяльності іпотечного банку

Назва	Порядок розрахунку	Нормативне значення
Норматив фондування середньота довго-строгового іпотечного кредитування	$H_{\Phi t} = \frac{\Pi_t - P_t}{\Pi_t}$ <p>де <math>H_{\Phi t}</math> – норматив фондування активів банку строку <math>t</math>; <math>P_t</math> – ресурси строку <math>t</math>; <math>\Pi_t</math> – активи (позички) строку <math>t</math></p>	не більше 0,1
Норматив покриття іпотечних активів іпотечним пулом (вартістю заставленої нерухомості – іпотеками)	$H_{\Pi a} = \frac{\Pi}{\text{КІВ}}$ <p>де <math>\Pi</math> – іпотечний пул (забезпечення за іпотечними договорами); КІВ – консолідований іпотечний борг (складається з іпотечних активів)</p>	більше 1,0
Норматив покриття іпотечних цінних паперів вартістю іпотечних активів	$H_{\Pi \text{ипп}} = \frac{\text{ВЦП}}{\text{ВІА}}$ <p>де ВЦП – випущені іпотечні цінні папери; ВІА – вартість іпотечних активів, котрі формують консолідований іпотечний борг</p>	не більше 1
Норматив узгодженості обігу	$H_{y \text{об}} = \frac{T_{\text{ипп}}}{T_{\text{ІА}}}$ <p>де <math>T_{\text{ипп}}</math> – строк обігу іпотечних цінних паперів; <math>T_{\text{ІА}}</math> – строк існування іпотечних активів</p>	не більше 1
Норматив достатності власних коштів для рефінансування іпотечного кредитування	$H_{\text{ДК}} = \frac{\text{РК}}{\text{ВЦП}}$ <p>де РК – регулятивний капітал</p>	не менше 0,05
Норматив відповідності виплат за іпотечними цінними паперами та доходами від іпотечних активів	$H_{\text{ВВ}} = \frac{\text{ПД}_{\text{ІА}}}{\text{ПВ}_{\text{ВЦП}}}$ <p>де <math>\text{ПД}_{\text{ІА}}</math> – процентні доходи за іпотечними активами; <math>\text{ПВ}_{\text{ВЦП}}</math> – процентні витрати за випущеними цінними паперами</p>	більше 1,1



тування аграріїв може сприяти диференціація умов їхнього кредитування та застосування диференційованих відсоткових ставок за користування кредитом. У такий спосіб банківський сектор може впливати на поліпшення в підприємствах показників їхньої діяльності, таких як, наприклад, терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, котрі впливають на фінансовий стан клієнтів. Для практичного втілення визначених завдань необхідною є розробка та впровадження постанови Національного банку України, яка б враховувала особливості оцінки ризиків іпотечного кредитування.

Інфраструктуру, яка забезпечуватиме раціональну організацію процесів кредитування та розвитку сільгоспвиробників, складають такі установи: науково-технічні організації, селекційні науководослідні інститути; страхові компанії, трейдерські компанії, державні організації підтримки сільгоспвиробників.

Особливості регулювання діяльності спеціалізованого аграрного банку полягають, на наш погляд, у наступному:

- необхідно додаткове обґрунтування нормативів ліквідності залежно від особливостей діяльності позичальників-сільгоспвиробників;
- урахувуючи підвищені ризики концентрації кредитних портфелів спеціалізованих банків, необхідно підвищити вимоги до нормативів адекватності капіталу, проте для активізації створення агробанків варто послабити вимоги щодо мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів.

Як ефективний інструмент підвищення доступності кредитних ресурсів для аграрної галузі науковці стверджують щодо необхідності створення механізму часткового або повного державного гарантування повернення позик. Варто зазначити, що фонди гарантії функціонують у багатьох країнах світу з метою розв'язання проблем забезпечення позичок, підвищення кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, стимулювання надання кредитних ресурсів банківським сектором, забезпечення поповнення бюджету, перерозподілення кредитних ризиків [12].

Нині пріоритетним є завдання прискореного інноваційного розвитку, переходу до стратегії економіки, що базується на знаннях. В її основі лежать інтелектуальний капітал, наука, процеси перетворення результатів творчої діяльності у виробництво. Крім того, провідне значення переходу вітчизняної економіки на шлях інноваційних перетворень та активна роль держави у цьому процесі визначені на найвищому державному рівні. Проте до сьогодення дня інноваційні процеси не набули достатнього розвитку (табл. 4).

Визнаючи необхідність покращити ситуацію з доступності фінансової державної підтримки та мати можливість реально впливати на інноваційний розвиток в Україні, в 2003 р. було запропоновано створити Український банк реконструкції та розвитку (УБРР). Однак, як було встановлено аудитом Рахункової палати, рішення Кабінету Міністрів щодо створення Українського банку реконструкції та розвитку не узгоджувалося з вимогами чинного законодавства та не враховувало обов'язкові умови створення державного банку. Внаслідок цього замість державного банку було створено закрите акціонерне товариство, а особливості формування статутного фонду призвело до неефективного використання державних коштів.

На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що неефективна діяльність Українського банку реконструкції та розвитку й недостатній контроль його діяльності призвели до негативної ролі держави не тільки стосовно фінансової підтримки розвитку інноваційної діяльності, зокрема малих підприємств, а також стосовно формування відповідних інституцій, які б мали сприяти реалізації цих функцій.

Специфічні місце і роль інноваційних банків в рамках банківської системи країни визначаються такими особливостями:

- специфічним механізмом мобілізації довгострокових ресурсів;
- особливим механізмом довгострокового інвестування в основні фонди реального сектора (прямий довгостроковий і облігаційний кредити, інвестування в акціонерний капітал, емісійні і фондові операції);
- специфічним механізмом короткострокового кредитування реального сектора, що виключає використання кредитних ресурсів для здійснення фінансових операцій;
- наявністю системи інституційних привілеїв, що забезпечують здійснення зазначених вище завдань [14].

При цьому для виконання своїх особливих завдань банки розвитку повинні бути організовані на основі таких специфічних принципів, як:

- принцип участі держави, який полягає у залученні бюджетних коштів для фінансування операцій банку, гарантії держави за зобов'язаннями інноваційного банку;
- принцип некомерційної організації діяльності банку, який визначає особливе становище інноваційного банку по відношенню до інших банків другого рівня, відмову держави, як головного засновника банку, від отримання своєї частки прибутку та спрямування всього прибутку в резервний та інші фонди;
- принцип політичної нейтральності, дотримання якого забезпечить сталий розвиток банку незалежно від суб'єктивних дій того чи іншого уряду;

Таблиця 4

Тенденції розвитку інноваційної діяльності в Україні протягом 2005–2013 рр.

	Період								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	8,2	10	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	1808	1145	1419	1647	1893	2043	2510	2188	1576
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	690	424	634	680	753	479	517	554	502
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3152	2408	2526	2446	2685	2408	3238	3403	3138
з них нові види техніки	657	786	881	758	641	663	897	942	809
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3

Джерело: розроблено на основі [13]

- принцип бездоганної ділової репутації, який потребує ретельного підходу щодо вибору керівництва банку, його компетенції у сфері управління ризиками та кредитування інвестиційно-інноваційних проектів;

- принцип реалізації заходів державної економічної політики, який повинен забезпечити активну роль банку у процесах сталого економічного розвитку та формуванні інноваційної моделі економіки.

Варто зазначити, що участь держави не виключає широкого залучення комерційних банків до процесу фінансування й кредитування визначених урядом напрямів. Співробітництво банків розвитку з комерційними банками дозволяє не тільки надавати вповноваженим комерційним банкам додаткові кредитні ресурси, але й використовувати їх власні для здійснення кредитування запланованих заходів. Співробітництво з банками розвитку створює для комерційних банків сприятливі умови для залучення додаткових ресурсів, не тільки державних, але й приватних. Формування позитивного іміджу є більш простим стосовно вповноважених комерційних банків. Крім того, такі вповноважені банки підвищують і рівень своїх маркетингових досліджень, здійснюючи за дорученням банків розвитку різного роду експертні й консалтингові послуги з метою відбору найбільш ефективних об'єктів кредитування.

Підвищення ефективності інноваційних банків забезпечується впровадженням специфічними вимог щодо регулювання їх діяльності, а саме:

- підвищення вимог до нормативів адекватності власного капіталу, що забезпечить захищеність кредиторів інноваційного банку та відповідатиме принципу некомерційної діяльності банку;

- розроблення та впровадження методик ризик-менеджменту, котрі повинні забезпечити адекватну оцінку інноваційно-інвестиційних проектів.

Необхідно зазначити, що розвиток інноваційної діяльності та функціонування інноваційних банківських установ неможливі без створення та забезпечення ефективної роботи таких складових їх інфраструктури, як: інформаційно-консультаційні (дорадчі) служби, наукові і технічні організації, страхові компанії, інноваційні фонди, науково-технічні парки, центри трансферу технологій, структурні підрозділи університету, спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи.

Важливе значення для вирішення завдань фінансування інноваційного розвитку економіки є державна інноваційна фінансово-кредитна установа, яка може надавати суб'єктам інноваційної діяльності для реалізації ними інноваційних проектів фінансову підтримку у вигляді:

- повного безпроцентного кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів;

- часткового (до 50%) безпроцентного кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів державного і за умови залучення до фінансування проекту значі необхідних коштів виконавця проекту та (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

- повної або часткової компенсації (за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів) відсотків, що виплачуються суб'єктами інноваційної діяльності банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

- надання державних гарантій банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів, програм.

Загальний обсяг ресурсів інвестиційного податкового кредиту на кожен рік визначається Кабінетом Міністрів України в розрахунках до бюджету. Виходячи зі стану економіки, він може досягати 10% надходжень до бюджету податку на прибуток з наступним розподілом знижки податку за міністерствами (відомствами) відповідно до пріоритетності напрямів їх інноваційної діяльності.

Підсилюючи вимоги до ефективності використання інвестиційних ресурсів, інвестиційний податковий кредит може надаватися підприємствам під конкретний інноваційний проект на строк до п'яти років. Більш тривалий термін кредитування не відповідає сучасним вимогам щодо строку освоєння нової техніки (нових виробництв) та веде до неефективного розподілу державних ресурсів, а також знижує ефективність використання інноваційних інвестицій.

**Висновки.** Забезпеченню впровадження розробленої та запропонованої структури кредитних вкладень банків в економіку сприятиме виділення двох ланок на другому рівні банківської системи: перша ланка складається з універсальних банків, а створення другої ланки передбачає організацію спеціалізованих банківських установ. На підставі опрацювання наукових розробок вчених запропоновано та обґрунтовано доцільність створення і функціонування іпотечного, аграрного й інноваційного банків, розкрито методологічні засади їх діяльності, зокрема, визначено принципи їх роботи, охарактеризовано необхідні елементи їх інфраструктури, запропоновано нормативи регулювання їх специфічної діяльності та доведено провідну роль держави у забезпеченні процесів створення та функціонування спеціалізованих банківських установ.

Зазначимо, що протягом 2012–2013 рр. було створено два державні банки: Державний земельний банк та Український банк реконструкції та розвитку, діяльність яких спрямовується державою на створення сприятливих умов для розвитку економіки України через підвищення якості життя українського села шляхом ефективного управління державними землями та сприяння розвитку інноваційної і інвестиційної діяльності відповідно. Однак на практиці зазначені банки не виконують покладені на них функції.

На нашу думку, проведене дослідження сприятиме розвитку та ефективному функціонуванню зазначених банків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лазепка В.І. Спеціалізовані банки: напрями та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В.І. Лазепка. – Київ, 2005. – 20 с.
2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/dynamics.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm).
3. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати : Закон України від 19 червня 2003 р. № 979-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
5. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 19 червня 2003 р. № 978-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

6. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 345 с.
7. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду (науково-аналітичні матеріали) / [В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова та ін.]. – К. : Національний банк України ; Центр наук. досл., 2008. – Вип. 11. – 286 с.
8. Ліквідність банківської системи України (науково-аналітичні матеріали) / В. І. Міщенко, А. В. Сомик [та ін.]. – К. : Національний банк України ; Центр наук. досл., 2008. – Вип. 12. – 180 с.
9. Смирнов А.В. Управление ресурсами и финансово-аналитическая работа в коммерческом банке / А.В. Смирнов. – М. : БДЦ-пресс, 2002. – 176 с.
10. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15.
11. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47–53.
12. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89–96.
13. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Пашковский В.С. Государственные институты развития как средство модернизации российской экономики / В.С. Пашковский, Е.П. Терновская // Бизнес и банки. – 2008. – № 10. – С. 1–4.

УДК 368.02:330(32)

**Павленко О.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Демчук Н.І.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Лащенко А.С.**

*асистент кафедри фінансів*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена вивченню проблем та особливостей розвитку глобального страхового ринку в контексті сталого розвитку. Авторами відзначено основні напрямки та перспективи розвитку страхового ринку в світі та в Україні. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності страхового ринку.

**Ключові слова:** страховий менеджмент, глобальний страховий ринок, страхові компанії, страхові премії, страхові виплати.

### **Павленко О.П., Демчук Н.І., Лащенко А.С. ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена изучению проблем и особенностей развития глобального страхового рынка в контексте устойчивого развития. Авторами отмечены основные направления и перспективы развития страхового рынка в мире и в Украине. Проанализирована динамика основных показателей деятельности страхового рынка.

**Ключевые слова:** страховой менеджмент, глобальный страховой рынок, страховые компании, страховые премии, страховые выплаты.

### **Pavlenko O.P., Demchuk N.I., Lashchenko A.S. FEATURES OF INSURANCE MARKET IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

The article is sanctified to the study of problems and peculiarities of development of the global insurance market in the context of sustainable development. The author pointed out the main directions and prospects of development of the insurance market in the world and in Ukraine. Also analyzed the dynamics of the main indicators of the insurance market.

**Keywords:** insurance management, global market insurance, insurance companies, insurance premiums, insurance payments.

**Постановка проблеми.** Глобальний страховий ринок з 2014 р. почав набирати оберти, не дивлячись на те, що економічна ситуація поліпшилась незначно, як наведено в аналітичному звіті Sigma перестрахової компанії Swiss Re «World insurance in 2014: back to life» [9]. Але разом з тим найбільшим ризиком для глобальної перспективи в 2015 р. є оновлена криза в Єврозоні, падіння фондового ринку в Китаї та зростаюча боргова криза на світовому ринку. Незважаючи на те що в Китаї вдалося сповільнити падіння економіки, уряд нашої країни повинен зберігати пильність у реформуванні фінансового й страхового сектору, а також провести моніторинг тіньової фінансової системи й внутрішнього боргу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями ринку страхових послуг в Україні займалися Л. Хорін, С.С. Осадець, В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, В.П. Лісовал, М.В. Мних, О.Д. Вовчак, О.В. Козьменко, О.М. Грабчук [1–8]. Науковці присвятили праці дослідженню страхового ринку в сучасних умовах, удосконаленню нормативної бази, підвищенню платоспроможності страхових організацій, вимогам до створення і діяльності страхових організацій. Разом з тим багато проблем, пов'язаних з формуванням і розвитком страхового ринку, до кінця не вирішено.

**Мета статті** полягає в узагальненні досвіду щодо здійснення діяльності страхових компаній, їх стра-

хового менеджменту, особливостей його здійснення і розвитку на страховому ринку України і світу. Необхідно проаналізувати динаміку основних показників діяльності страхового ринку та визначити напрямки і перспективи його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світова фінансова криза та політична нестабільність держав стримують сталий розвиток як світового фінансового ринку, так і національних ринків. Продовження конфлікту між Росією й Україною може послабити зростання економіки, а відповідно, й ринку страхування у Європі, в той час як ситуація в Греції залишається нестабільною. Перехід проблем Греції на інші країни менш імовірний, але вихід Греції з Єврозони може послабити ріст ринку й погіршити ризик дефляції в Європі.

Низькі процентні ставки продовжують впливати на прибутковість страховиків. Загальна рентабельність у секторі страхування життя небагато покращилася в 2014 р., що було обумовлено посиленням фондів ринків, більш високими темпами росту премій і зусиль страховиків по скороченню витрат. Результати андеррайтингу в ризиковому страхуванні також були позитивними, але трохи нижче, чим в 2013 р., у зв'язку із впливом страхових виплат і списанням частини страхових резервів у зв'язку зі збитками минулих періодів. Страховий ринок, як і раніше, страждає від низьких процентних ставок, і загальна прибутко-

вість галузі залишається нижче докризового рівня. Експерти прогнозують в 2015 р. ріст премій зі страхування життя як у розвинених країнах, так і на ринках, що розбудовуються, особливо в Центральній та Східній Європі й Китаї. Ринок лайфового страхування в США й Західній Європі, швидше за все, сповільнить свій ріст завдяки приросту в 2014 р. Перспективи галузі ризикового страхування на розвинених ринках будуть не такими райдужними – тарифи залишаються низькими, і хоча економічний ріст поліпшується, ріст ринку буде незначним. Ріст премій на ринках, що розбудовуються, залишиться високим, вважають аналітики. Рентабельність страховиків життя в 2015 р. навряд чи покращиться найближчим часом, враховуючи, що тягар від зниження прибутковості через низькі процентні ставки й поточних нормативних змін буде тривати. Аналогічні перспективи очікують і глобальний ринок ризикового страхування [9].

Таблиця 1

## Динаміка страхових ринків

Ринки	Life	Non-life	Всього
Розвинуті страхові ринки	3,8%	1,8%	2,9%
Страхові ринки, що розвиваються	6,9%	8,0%	7,4%
Всього в світі	4,3%	2,9%	3,7%

Таблиця 2

## Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показник	2012	2013	2014	Темпи приросту, %	
				2013 до 2012 рр.	2014 до 2013 рр.
<i>Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду, тис. одиниць</i>					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	35204,8	87 328,5	35 975,7	148,1	-58,8
- зі страхувальниками – фізичними особами	29782,3	80345,0	32 699,4	169,8	-59,3
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	142952,0	97 952,0	98 737,5	-31,5	0,8
<i>Страхова діяльність, млн. грн.</i>					
Валові страхові премії, у тому числі:	21 508,2	28 661,9	26 767,3	33,3	-6,6
зі страхування життя	1 809,5	2 476,7	2159,8	36,9	-12,8
Валові страхові виплати, у тому числі:	5 151,0	4 651,8	5 065,4	-9,7	8,9
зі страхування життя	82,1	149,2	239,2	81,7	60,3
Рівень валових виплат, %	23,9%	16,2%	18,9%	-	-
Чисті страхові премії	20 277,5	21 551,4	18 592,8	6,3	-13,7
Чисті страхові виплати	4 970,0	4 566,6	4 893,0	-8,1	7,1
Рівень чистих виплат, %	24,5%	21,2%	26,3%	-	-
<i>Перестраховування, млн. грн.</i>					
Сплачено на перестраховування, в т. ч.:	2 522,8	8 744,8	9 704,2	246,6	11,0
-перестраховикам-резидентам	1 230,8	7 110,4	8 173,7	477,7	15,0
-перестраховикам-нерезидентам	1 292,0	1 634,4	1 530,5	26,5	-6,4
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	537,8	486,7	640,9	-9,5	31,7
- перестраховиками-резидентами	181,1	85,2	172,4	-53	102,3
- перестраховиками-нерезидентами	356,7	401,5	468,5	12,6	16,7
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	275,4*	324,0	12,9	17,6	-96,0
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	15,9*	27,4	9,9	72,3	-63,9
<i>Страхові резерви, млн. грн.</i>					
Обсяг сформованих страхових резервів	12 577,6	14 435,7	15 828,0	14,8	9,6
- резерви зі страхування життя	3 222,6	3 845,8	5 306,0	19,3	38,0
- технічні резерви	9 355,0	10 589,9	10 522,0	13,2	-0,6
<i>Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.</i>					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	56 224,7	66 387,5	70 261,2	18,1	5,8
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	48 831,5	37 914,0	40 530,1	-22,4	6,9
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 579,0	15 232,5	15 120,9	4,5	-0,7

Ринок страхових послуг України залишається найбільш капіталізованим серед інших фінансових ринків країни. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2014 р. становила 382, у тому числі СК life – 57 компаній, СК non-life – 325 компаній, (станом на 31.12.2013 р. – 407 компаній, у тому числі СК life – 62 компанії, СК non-life – 345 компаній). За 2014 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,7%, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з 2013 р.; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2014 р. становила 1,2, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з відповідним показником 2013 р. Згідно даних Insurance TOP, валові страхові премії в першому півріччі 2015 р. зросли 21,4% – до 13,4 млрд. грн., в тому числі по ризиковому страхуванню – 12,5 млрд. грн. (+17,6%), по страхуванню життя – 939 млн. грн. (+3,9%). Чисті премії зросли на 39,9% – до 12,2 млрд. грн. На ТОП-20 ризикових страховиків припадає 5,9 млрд. грн. премій, що на 32% більше, ніж за такий самий період минулого року (4,47 млрд. грн.). На другу двадцятку компаній припадає 1,27 млрд. грн., на третю – 482 млн. грн. 50 найкрупніших ризикових страховиків отримали від фізичних та юридичних осіб в першому півріччі 2015 р. більше 7,46 млрд. грн. – зростання в аналізованій індикативній групі страховиків склав 26,9% (5,88 млрд. грн. в першому півріччі 2014 р.) [4; 9].

Обсяг валових страхових виплат/відшкодування у порівнянні з 2013 р. збільшився на 413,6 млн. грн. (8,9%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 326,4 млн. грн. (7,1%). У структурі чистих страхових виплат відбулися зміни в розрізі видів страхування. Так, збільшилась частка страхових виплат за такими видами страхування: страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (з 1,5% до 3,3%), страхування життя (з 3,3% до 4,9%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (з 22,1% до 22,7%), страхування майна (з 3,0% до 3,5%). Водночас частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася (з 2,0% до 0,9%) також зменшилась частка виплат зі страхування кредитів (з 2,2% до 1,2%). Частка чистих страхових виплат з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») залишилась на

рівні попереднього року (56,1%). Рівень валових страхових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. (16,2%) збільшився на 2,7 в. п. та становив 18,9%. Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка представлені в таблиці 1. Збільшення рівня валових страхових виплат пов'язане зі зменшенням надходжень валових страхових платежів (-6,6%) при збільшенні валових страхових виплат (+8,9%). Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 68,2% та 73,6%, за видами добровільного особистого страхування – 42,0% та 49,0%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 37,6% та 39,0% відповідно.

Операції вихідного перестраховування за 2014 р. зросли на 11,0% – з 8744,8 млн. грн. до 9704,2 млн. грн. На збільшення операцій вихідного перестраховування за 2014 р. вплинуло збільшення на 15,0% перестраховування в середині країни. При цьому на 6,4% зменшилась операція з перестраховування із страховиками-нерезидентами. Також у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. зросли такі показники, як загальні активи страховиків (5,8%) та активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (6,9%). Збільшення активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, обумовлене в першу чергу збільшенням обсягів цінних паперів, що емітуються державою на 43,9% (з 2355,4 млн. грн. до 3390,0 млн. грн.), права вимог до перестраховиків на 27,3% (з 3038,5 млн. грн. до 3867,4 млн. грн.), грошових коштів на поточних рахунках на 27,7% (з 2184,7 млн. грн. до 2789,7 млн. грн.). При цьому в активах страховиків зменшилися обсяги банківських вкладів (депозитів) на 2,8%. Станом на 31.12.2014 р. показник загального обсягу сплачених статутних капіталів незначною мірою відхилився від аналогічного показника станом на аналогічну дату минулого року (станом на 31.12.2013 р. – 15232,5 млн. грн., станом на 31.12.2014 р. – 15120,9 млн. грн.). Страхові резерви станом на 31.12.2014 р. зросли на 9,6% у порівнянні з аналогічною датою 2013 р. При цьому технічні

Таблиця 3

Кількість страхових компаній у 2012–2014 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2012 р.	Станом на 31.12.2013 р.	Зміни у 2014 р.		Станом на 31.12.2014 р.
			внесено інформацію	виключено інформацію	
Загальна кількість	414	407	10	35	38
в т.ч. СК non-Life	352	345	9	29	32
в т.ч. СК Life	62	62	1	6	57

Таблиця 4

Концентрація страхового ринку за 2014 р.

Перші (Топ)	страхування Life		страхування non-Life		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховувальників
Топ 3	967,2	44,8	3 841,9	15,6	2
Топ 10	1 970,8	91,2	8 607,3	35,0	3
Топ 20	2 132,4	98,7	13 243,5	53,8	4
Топ 50	2 159,8	100,0	19 401,6	78,8	7
Топ 100	x	x	22 981,1	93,4	11
Топ 200	x	x	24 482,1	99,5	14
Всього	2 159,8	100,0	24 607,5	100,0	25

страхові резерви зменшилися на 0,6%, а резерви зі страхування життя, навпаки, збільшилися на 38,0%. Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2014 р. становила 382, з яких 57 СК зі страхування життя (СК Life) та 325 СК, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК non-Life) [10].

За 2014 р. кількість страхових компаній зменшилася на 25 одиниць. Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2014 р. представлена в таблиці 4.

Можна констатувати, що, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,5% – акумулюють 200 СК non-Life (61,5% всіх СК non-Life) та 98,7% – 20 СК Life (35,1% всіх СК Life). По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) склав 1042,55 (у 2013 р. – 1222,15),

по ринку ризикових видів страхування становив 206,72 (в 2013р. – 188,92). В цілому по страховому ринку індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 181,49 (у 2013р. – 166,81).

Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ в п'ять разів менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація. Розмір валових страхових виплат за 2014 р. становив 5065,4 млн. грн., у тому числі з видів страхування інших, ніж страхування життя, – 4826,2 млн. грн. (або 95,3%), зі страхування життя – 239,2 млн. грн. (або 4,7%). Валові страхові виплати за 2014 р. збільшилися на 8,9% порівняно з 2013 р., чисті страхові виплати збільшилися на 7,1% і становили 4893,0 млн. грн. [11]. Структура валових та чистих страхових виплат за 2013–2014 рр. представлена в таблиці 5.

Таблиця 5

Структура валових та чистих страхових виплат за 2013–2014 рр.

Види страхування	Страхові виплати, млн. грн.				Темпи приросту страхових виплат 2014 до 2013 рр., %	
	2013		2014		валових виплат	чистих виплат
	Валові	Чисті	Валові	Чисті		
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	2 609,1	2 559,6	2 873,9	2 744,1	10,1	7,2
Страхування фінансових ризиків	119,3	89,3	46,9	41,6	-60,7	-53,4
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 010,4	1 010,1	1 108,6	1 108,5	9,7	9,7
Страхування кредитів	98,8	98,8	60,0	60,0	-39,3	-39,3
Страхування від вогневих ризиків та стихійних явищ	69,	69,1	192,9	161,7	176,0	134,0
Страхування майна	138,	137,6	176,4	172,5	27,3	25,4
Страхування медичних витрат	102,4	101,3	112,1	111,1	9,5	9,7
Страхування життя	149,2	149,2	239,2	239,2	60,3	60,3
Інші види страхування	354,1	351,6	255,6	254,3	-27,8	-27,7
Всього	4 651,8	4 566,6	5 065,4	4 893,0	8,9	7,1

Таблиця 6

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2013–2014 рр.

Види страхування	Чисті страхові виплати (млн. грн.)		Рівень чистих страхових виплат, %	
	2013	2014	Станом на 31.12.2013 р.	Станом на 31.12.2014 р.
Страхування наземного транспорту («КАСКО»)	1 514,4	1 617,5	46,3%	52,9%
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 010,1	1 108,5	72,4%	73,6%
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ)	960,8	987,4	40,5%	41,1%
Страхування життя	149,2	239,2	6,0%	11,1%
Страхування майна	137,6	172,5	5,5%	8,4%
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	69,1	161,7	4,2%	12,9%
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за додатковими договорами) «Зелена картка»	84,4	139,2	25,1%	28,8%
Страхування медичних витрат	101,3	111,1	31,3%	34,5%
Страхування здоров'я на випадок хвороби	66,5	68,4	17,9%	22,7%
Страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту)	98,8	60	14,4%	15,5%
Страхування фінансових ризиків	89,3	41,6	3,7%	2,1%
Страхування вантажів та багажу	67,3	30,4	7,0%	3,5%
Авіаційне страхування	22,7	9,8	10,2%	3,7%
Інші види страхування	195,1	145,7	7,5%	9,5%

Зростання обсягів чистих страхових виплат за 2014 р. мало місце у всіх основних системоутворюючих видах страхування, водночас виплати у страхуванні фінансових ризиків та страхуванні кредитів зменшилися на 53,4% та 39,3% відповідно. Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 31.12.2014 р. становив 18,9% (табл. 6). Збільшення рівня валових страхових виплат на 2,7 в. п. у порівнянні з попереднім роком пов'язане зі зменшенням надходжень валових страхових платежів (-6,6%) при збільшенні валових страхових виплат (+8,9%). Високий рівень валових страхових виплат (більше за загальний по ринку) спостерігався за такими видами страхування: з медичного страхування – 68,2, добровільне особисте страхування – 42,0%, обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 37,6%, недержавне обов'язкове страхування – 31,5%. Так, рівень чистих страхових виплат із страхування наземного транспорту (КАСКО) станом на 31.12.2014 р. зріс на 6,6 в. п. – до рівня 52,9%; рівень чистих страхових виплат із страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшився на 8,7 в. п. – до рівня 12,9%; рівень чистих страхових виплат із страхування життя зріс на 5,1 в. п. – до рівня 11,1%; рівень чистих страхових виплат із страхування вантажів та багажу станом на 31.12.2014 р. зменшився на 3,5 в. п. – до рівня 3,5% у порівнянні з відповідним показником попереднього року. Традиційно високим залишається рівень чистих виплат з медичного страхування (73,6%) [3; 6].

**Висновки.** Ринок страхових послуг України розвивається динамічно, але порівняно зі світовими тенденціями він характеризується низькими показниками. Також слід відмітити, що український ринок

страхових послуг має значний потенціал для подальшого розвитку за умови динамічного зростання національної економіки, удосконалення нормативно-правової бази та ефективного державного регулювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабчук О.М. Порівняльний аналіз тенденцій розвитку ринку страхування життя в Україні та ряду розвинених країн світу / О.М. Грабчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://confcontact.com/2015\\_04\\_25/77\\_kinchak.html](http://confcontact.com/2015_04_25/77_kinchak.html).
2. Климчук А.В., Кудельський В.Е. Тенденції розвитку ринку страхових послуг в Україні / А.В. Климчук, В.Е. Кудельський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/klimchuk-av-kudelskiy-ve-tendentsiyi-rozvitku-rinku-strahovih-poslug-v-ukrayini/>.
3. Козьменко О.В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : [монографія] / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky\\_SK.pdf](http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_SK.pdf).
5. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив / І. Сіренко // Страхова справа. – 2009. – № 3(35). – С. 23–25.
6. Хилько А.О. Удосконалення функціонування ринку страхових послуг в Україні із урахуванням зарубіжного досвіду / А.О.Хилько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/klimchuk-av-kudelskiy-ve-tendentsiyi-rozvitku-rinku-strahovih-poslug-v-ukrayini/>.
7. Хорін Л. Концепція розвитку страхового ринку / Л. Хорін // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 11. – С. 26.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://media.swissre.com/documents/sigma4\\_2015\\_en.pdf](http://media.swissre.com/documents/sigma4_2015_en.pdf).
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk\\_i\\_piv\\_%202015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk_i_piv_%202015.pdf).
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/hotnews/15/09/10/32900>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>.

УДК 336.71

Petchenko M.V.

*Ph.D. (Econ.) Finance and Credit Department,  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University***FINANCIAL RECOVERY OF BANKS IN THE TERMS OF UNFAVOURABLE CONDITIONS**

The article deals with financial recovery of the banking institutions in statutory and regulatory aspects. The author defined phases and features of determination of problems in bank, standards of financial insolvency and analyzed the dynamic ratios and liquidity of the banking system of Ukraine. It was established that the banking system of Ukraine is affected by the negative impact of external economic factors therefore requires immediate introduction of preventive stabilization measures, and in some cases, financial recovery of banks to prevent the collapse of the banking system of Ukraine as basis of financial security. It is proposed to improve the identification of financial recovery of the bank and addition new term "potentially troubled bank" into the scientific and legal branches.

**Keywords:** financial recovery, banking institutions, unfavorable environment.

**Петченко М.В. ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ В УМОВАХ НЕСПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА**

У статті розглянуто фінансове оздоровлення банківських установ у нормативно-правовому аспекті. Автор виділив етапи і ознаки встановлення «проблемності» банку, фінансові критерії неплатоспроможності банку та проаналізував динаміку нормативів капіталу й ліквідності банківської системи України. Встановлено, що банківська система України зазнає негативного впливу з боку зовнішніх економічних факторів, тому потребує негайного впровадження системи превентивних стабілізаційних заходів, а в окремих випадках і фінансового оздоровлення банківських установ з метою попередження руйнування банківської системи України як основи фінансової безпеки держави. Пропонується вдосконалити визначення фінансового оздоровлення банку і введення до наукового та законодавчого обігу терміну «потенційно проблемний банк».

**Ключові слова:** фінансове оздоровлення, банківські установи, несприятливе середовище.

**Петченко М.В. ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ**

В статье рассмотрено финансовое оздоровление банковских учреждений в нормативно-правовом аспекте. Автор выделил этапы и признаки установления «проблемности» банка, финансовые критерии неплатежеспособности банка и проанализировал динамику нормативов капитала и ликвидности банковской системы Украины. Установлено, что банковская система Украины подвергается негативному воздействию со стороны внешних экономических факторов, поэтому требует немедленного внедрения системы превентивных стабилизационных мероприятий, а в отдельных случаях и финансового оздоровления банковских учреждений с целью предупреждения разрушения банковской системы Украины как основы финансовой безопасности государства. Предлагается усовершенствовать определение финансового оздоровления банка и введение в научный и законодательный оборот термина «потенциально проблемный банк».

**Ключевые слова:** финансовое оздоровление, банковские учреждения, неблагоприятная среда.

**Problem statement.** During the first six months of the year 2014 the state of banking system of Ukraine undergoes negative influence on the part of external economic factors. So, as for September 1, 2014: the funds of the National Bank of Ukraine reduced significantly (from UAH 47 222 million as for January 1, 2014 to UAH 28 148 million), the share of overdue loans in the total sum of loans increased from 7.7% to 11.2%, adequacy of regulatory capital (H2) made 15.21% as compared with 18.26% as for January 1, 2014, the result of the activity of banks acquired a negative value (-UAH 5 334 million.) [1]. Such changes require immediate introduction of the system of preventive stabilizing measures, and in separate cases – also financial invigoration of banking institutions with the aim of prevention of destruction of the banking system of Ukraine, as the basis of financial security of the state.

**Analysis of recent research and papers.** Legislation pays sufficient attention to financial invigoration of banking institutions, but there is no single regulating document – different directions of financial invigoration are covered by a number of laws and decrees. So, the law of Ukraine “About banks and banking activity” defines the notion of financial invigoration of a bank, as “resumption of a bank solvency and bringing the financial indices of its activity to conformity with the requirements of the National Bank of Ukraine” [2]. The same document stipulates the criteria of attribution of the bank to the category of problematic and insolvent ones, but it does not cover measures of introduction of financial invigoration procedures.

The law of Ukraine “About first-priority measures as for prevention of negative consequences of the financial crisis and about alterations in some legislative acts in Ukraine”, that came into force in 2008 during the world financial crisis and is actual at present, regulates the procedure of provision of financial assistance to banks during their financial invigoration [3].

Provision “About regulation of banks liquidity by the National Bank of Ukraine” regulates the following: refinancing transactions (constantly acting refinancing line overnight for provision of credits for banks, refinancing credits); repo transactions (direct repo transactions, reverse repo transactions); transactions with own promissory notes (overnight and up to 90 days deposit certificates); transactions with government bonds of Ukraine [4].

Another legal act, the law of Ukraine “About resumption of the solvency of the debtor or declaration of its bankruptcy” [5] defines the categories of insolvency and bankruptcy, without separation of banking institution into a specific sector of debtors, having special conditions for carrying out sanitation procedures.

Ukrainian scientists actively investigate the problem of banks financial invigoration. Papers by Baranovskyi O.I., Yepifanov A.O., Dobryn S.V., Kliusko L.A., Kostohryz V., Mishchenko V. [6-10] et al. are devoted to provision of financial stability and solvency of banks, introduction of the system of anti-recessionary banking management. Along with this, there are no sufficient investigations concerning theoretical and methodical grounds of banks financial invigoration.



**Formulation of the purpose of the paper.** The aim of the paper consists in formation of theoretical and methodological grounds of the system of banks financial invigoration.

**Basic material of the research.** Concept of the scientific research of the problem of banks financial invigoration consists in sequential generalization of the following basic moments: what is the ground for the bank financial invigoration? what kind of bank is considered insolvent? according to which criteria is the solvency of a bank estimated? what measures of financial invigoration are stipulated by the law?

According to the law of Ukraine "About resumption of the solvency of the debtor or declaration of its bankruptcy" [5] the state of insolvency (loss of the ability to meet obligations) and bankruptcy (loss of the ability to resume solvency) are separated. At the same time, clause 75 of the law of Ukraine "About banks and banking activity" defines the state of problem banks according to the following features:

1) during the financial month the bank allowed reduction by five and more percent of the daily amount of regulatory capital below the minimum value of the regulatory capital determined by the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine – five and more times and/or the value of the norm of the adequacy of the regulatory capital below the norm determined by the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine – two and more times;

2) the bank failed to meet an investor's or another creditor's requirement, the period of which expired five and more working days ago, and/or the facts of unrecording clients' documents in the accounting, which were not fulfilled because of the fault of the bank, were found out;

3) systematic break by the bank of the law, regulatory issues of prevention of and resistance to legalization (laundering) of the income obtained by illegal ways or financing terrorism;

4) during the financial month the bank allowed reduction by five and more percent of the value of at least one liquidity norm below the minimum norm values, determined by the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine, calculated according to: daily calculations – five and more times; every ten days – two and more times;

4-1) the volume of negatively classified assets of the bank (apart from the sanation one) makes 40 percent and more of the total sum of the assets, according to which the risk is to be estimated and the reserve is to be formed in accordance with the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine;

5) systematic failure to provide the efficiency of functioning and/or adequacy of the system of risk management, threatening the interests of the investors or other creditors of the bank [2].

If during 180 days the problem bank did not bring its activity to conformity with the requirements of the law, a decision about assigning the bank to the category of the insolvent ones may be taken. So, financial invigoration procedures may be used already at the stage of defining the bank as a problem one.

Clause 76 of the same Law stipulates the criteria of assigning the bank to the category of the insolvent ones:

1) failure of the bank to bring its activity to conformity with the requirements of the law, including the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine, after assigning it to the category of the insolvent ones, but not later than within 180 days after admitting it to be a problem one;

2) reduction of the amount of the regulatory capital or the norm of the bank capital up to one third of the minimum level, determined by the law and/or the statutory legal acts of the National Bank of Ukraine;

3) failure of the bank to meet 10 or more percent of its obligations to the investors or other creditors during 10 successive working days;

4) one-time gross or systematic violation by the bank of the law in the sphere of cash turnover, prevention of and resistance to legalization (laundering) of the income obtained by illegal ways or financing terrorism, which threatens the interests of the investors or other creditors of the bank [2].

Thus, financial criteria of insolvency of a bank include:

capital norms: minimum amount of regulatory capital (H1 – UAH 120 million), regulatory capital adequacy/solvency (H2 – no less than 10%), relation of the regulatory capital to total assets (H3 – no less than 9%);

liquidity norms: instantaneous (H4 – no less than 20%), current (H5 – no less than 40%), short-term liquidity (H6 – no less than 60%);

amount of the negatively classified assets of the bank – part of the bank assets that do not meet the criteria of standard indebtedness. Different requirements (classification factors) may be applied to different types of assets, for instance: the state of the contractor and the state of debt service for credit transactions; chronological factor for receivables, etc. Such assets include substandard, doubtful and loss credits; receivables assigned for those classification categories for which reserves are created; accrued income overdue more than 31 days; balances on correspondent accounts assigned for those classification categories for which reserves are created.

It is believed that transference of a bank to the condition of financial invigoration is only possible when the above mentioned grounds occur, but observing the negative dynamics of the norms, forecasting the state of the bank on the basis of influence of external political and financial-economic factors, the administration of the bank is to apply preventive invigorative measures. I.e., in our opinion, financial invigoration is to be applied not only under the conditions of a problematic situation or insolvency of the bank, but also when the conditions of its functioning are complicated. For example, stabilization loans given for financial invigoration require meeting the condition of provision of a pledge by highly liquid assets of commercial bank or a guarantee or bail of other financially stable banks, which is not always possible for banks in the state in insolvency. Another condition stipulated by the law consists in financial stability of the bank, which contradicts to the definition of insolvent banks. Thus, it is proposed to improve the definition of bank financial invigoration, which is to be directed not only to resumption of the bank solvency and bringing the financial indices of its activity to correspondence with the requirements of the National Bank of Ukraine, but also to preventive measures averting occurrence of insolvency during negative tendency of NBU norms. In this connection it is necessary to introduce into scientific and legal usage the term "potentially problematic bank", whose functioning is characterized by stably negative dynamics of capital norms and liquidity during three months.

Observing the dynamics of the norms of capital and liquidity of the banking system of Ukraine, it is possible to admit, that most banks, though did not reach

the minimum level of the norms, are approaching the border of problematic ones (Table 1, Fig. 1-2). In the last months of the year 2014 almost all the economic norms of banking activity tend to reduction, and the norm of adequacy of the regulatory capital (H2) and the coefficient of relation of the regulatory capital to the total assets (H3) considerably approached the critical value.

Such a tendency makes it possible to define Ukrainian banks as potentially problematic ones. Introduction of financial invigoration regime at this stage of negative decrease of norms of capital and liquidity will enable them not to pass to the state of problematic ones, the way out of which is more difficult under the conditions of changing political and financial-economic factors.

The basic purpose of financial invigoration of a bank consists in achievement of the long-term financial stability, adequacy of the capital, solvency and profitability.

When the necessity of application of financial invigoration procedures has been determined, their form is to be defined. The legislation stipulates the following:

1) in accordance with the law of Ukraine "About first-priority measures as for prevention of negative consequences of the financial crisis and about alterations in some legislative acts in Ukraine" increase of the authorized capital of the bank (capitalization): purchase of primary emission stocks (shares in the authorized capital); purchase of additional emission stocks (for additional investments) of banks in exchange for

government bonds of Ukraine; purchase of the mentioned stocks at the expense of the state budget of Ukraine;

2) transfer of the assets of an insolvent bank to a sanative bank;

3) introduction of a temporary administration into the bank;

4) providing stabilization loans. Stabilization loan is a loan given by the NBU to a commercial bank for a period determined by the Administration of the National Bank of Ukraine for efficient provision of its solvency and liquidity and support of carrying out the measures of financial sanation;

5) refinancing (constantly acting line of refinancing for providing banks with overnight credits, refinancing credits);

6) repo transactions (direct repo transactions, inverse repo transactions);

7) transactions with own promissory notes (deposit certificates overnight and up to 90 days);

8) transactions with government bonds of Ukraine.

Shareholders (participants) of the bank, temporary administrators, the Cabinet of Ministers of Ukraine, the National Bank of Ukraine, the Committees of the Supreme Council of Ukraine, dealing with the problems of financing and banking activity and the issues of budget, the Ministry of Finance of Ukraine are subjects of banks financial invigoration. Ukrainian banks in a problematic, potentially problematic state and insolvent banks are objects of financial invigoration. Capital of the bank, its

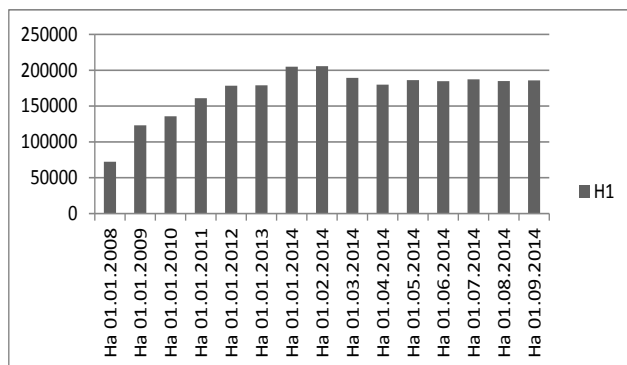


Fig. 1. Dynamics of the regulatory capital of banks

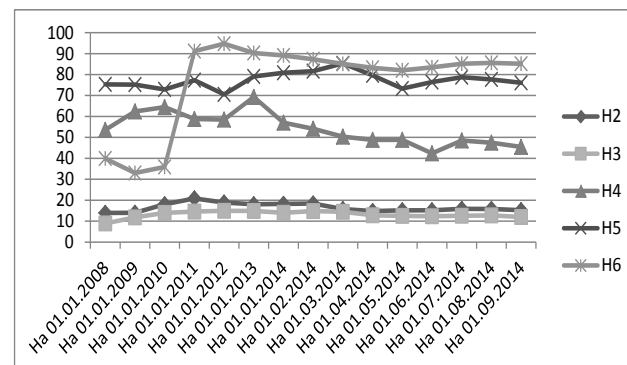


Fig. 2. Dynamics of the norms of the capital and liquidity

Table 1

Values of economic norms in the system of the banks of Ukraine (according to data [1])

Norm	Normative value	For 01.01.2008	For 01.01.2009	For 01.01.2010	For 01.01.2011	For 01.01.2012	For 01.01.2013	For 01.01.2014	For 01.02.2014	For 01.03.2014	For 01.04.2014	For 01.05.2014	For 01.06.2014	For 01.07.2014	For 01.08.2014	For 01.09.2014
H1	120 mln. UAH	72264,704	123065,598	135802,128	160896,945	178454	178908,9	204975,9	205765,0	189263,03	179976,41	186206,4	184639,8	187343,6	184983,6	185884,3
H2	no less than 10%	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	18,43	15,76	14,8	15,17	15,18	15,87	15,82	15,21
H3	no less than 9%	8,91	11,82	13,91	14,57	14,96	14,89	13,98	14,84	14,45	12,84	12,52	12,36	12,56	12,77	12,01
H4	no less than 20%	53,60	62,38	64,45	58,80	58,48	69,26	56,99	54,15	50,33	48,81	48,82	42,40	48,50	47,43	45,47
H5	40%	75,31	75,16	72,90	77,33	70,53	79,09	80,86	81,63	85,34	79,63	73,29	76,44	78,71	77,69	76,07
H6	no less than 60%	39,93	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28	89,11	87,26	85,10	83,23	82,02	83,46	85,16	85,57	85,18

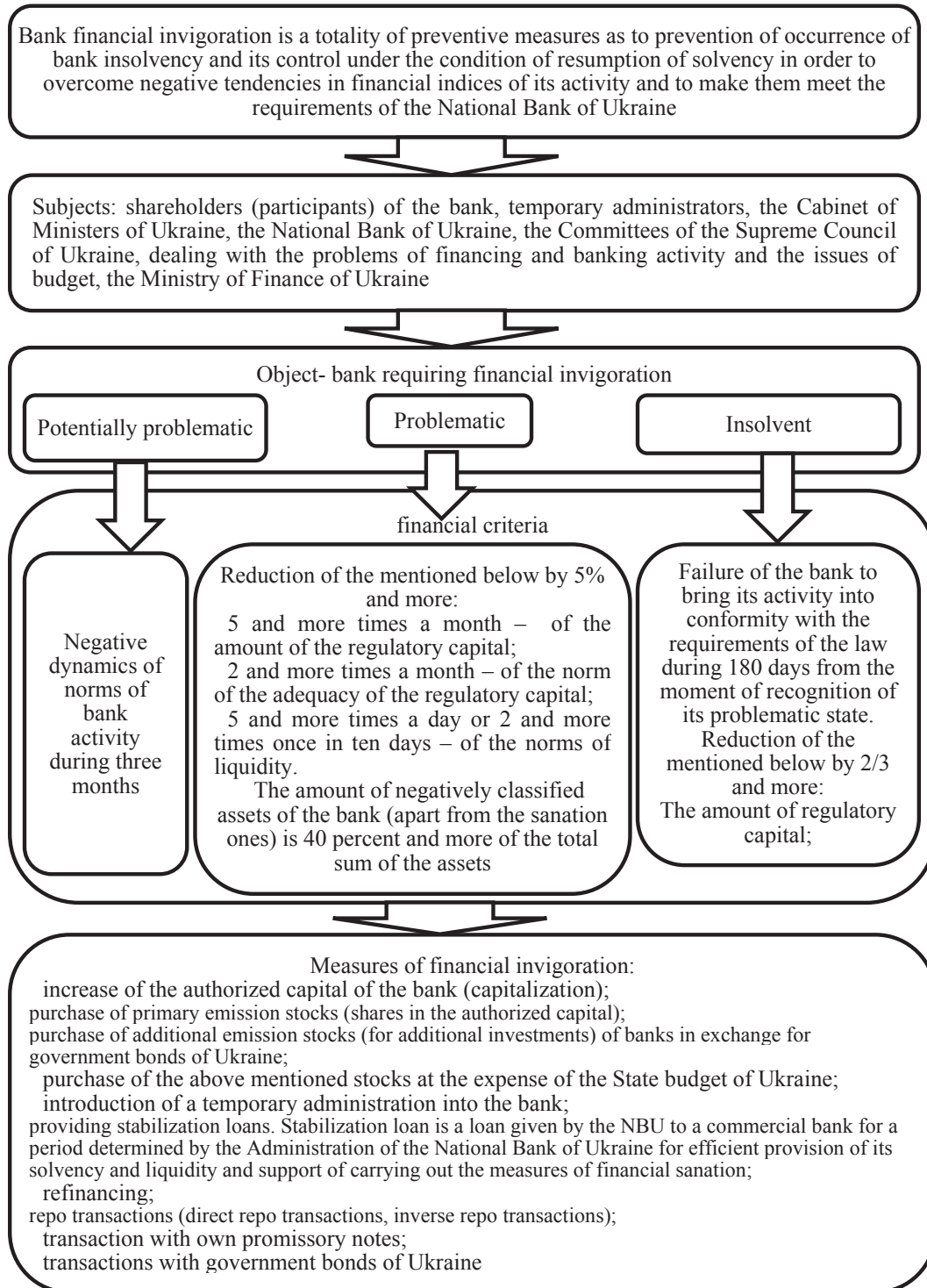
liquidity and financial stability are the matter of financial invigoration.

So, the system of financial invigoration of Ukrainian banks under the conditions of instability of external environment can be presented in the following way (Fig. 3).

**Conclusions.** Taking into consideration the political and financial and economic changes in the country, that negatively affect the activity of Ukrainian banking institutions, the necessity of extension of the notion of banks financial invigoration has been proved; it is proposed to understand it not only as resumption.

In this connection it is proposed to introduce into the scientific and legal use the term “potentially problematic bank” and its functioning will be characterized by stably negative dynamics of the norms of capital and liquidity during three months. The proposed measures will make it possible to exclude global problems in the activity of Ukrainian banking system under the influence of unfavorable conditions.

The prospect of the further research consists in the development of an actual mechanism of banks financial invigoration.



**Fig. 3. A system of banks financial invigoration (created by the author), resumption of solvency and also management of potentially problematic banks**

## REFERENCES:

1. Official Internet-representative office of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Law of Ukraine "About banks and banking activity" with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Law of Ukraine "About first-priority measures as for prevention of negative consequences of the financial crisis and about alterations in some legislative acts in Ukraine" with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/639-17>.
4. Law of Ukraine "About regulation of Ukrainian banks liquidity by the National Bank of Ukraine" [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09/page>.
5. Law of Ukraine "About resumption of the solvency of the debtor or declaration of its bankruptcy" with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode : [zakon.rada.gov.ua/go/2343-12](http://zakon4.rada.gov.ua/go/2343-12).
6. Baranovskyi O.I. Bank safety: problem of measurement / O.I. Baranovskyi // Economic forecasting. – 2006. – № 1. – P. 7–32.
7. Financial safety of enterprises and banking institutions [Text]: monograph / edited by D. Sc. (Econ.), Prof. A. O. Yepifanov [A. O. Yepifanov, O. L. Plastun, V. S. Dombrovskiy et al]. – Sumy : SHEI "UABS NBU", 2009. – 295 p.
8. Dobryn S. V. Analysis of the financial safety factors influence on banks financial stability / S. V. Dobryn, I. B. Ubilava // Herald of the economics of transport and industry. – 2010. – № 29. – P. 92–96.
9. Kliusko L.A. Provision of banks financial stability under the conditions of financial instability / L.A. Kliusko // Actual problems of economics. – 2011. – № 10 (100). – P. 97–105.
10. Kostohryz V. Aspects of antirecessionary management of banking activity in Ukraine / V. Kostohryz // Economic analysis. – 2010. – Issue. 7. – P. 156–158.
11. Mishchenko V. Institutional measures of government support of the bank sector during recession [Text] / V. Mishchenko, S. Shulga // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2009. – № 8. – P. 12–21.

УДК 005.934:336(477)

Сергієнко Л.К.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

## ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті надана характеристика сутності економічної безпеки, визначена стратегія здійснення та її реалізації. Проаналізована фінансова безпека та її складові. Розглянуто окремі індикатори стану фінансової безпеки. Виявлено можливі загрози фінансової безпеки держави та визначено основні напрями її зміцнення.

**Ключові слова:** економічна безпека, фінансова безпека, банківська безпека, безпека небанківського фінансового сектора, боргова безпека, бюджетна безпека, індикатори фінансової безпеки.

### Сергієнко Л.К. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье дана характеристика сущности экономической безопасности, определена стратегия осуществления и её реализации. Проанализированы финансовая безопасность и её составляющие. Рассмотрены отдельные индикаторы состояния финансовой безопасности страны. Установлены возможные угрозы финансовой безопасности государства и определены основные направления её укрепления.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, финансовая безопасность, банковская безопасность, безопасность небанковского финансового сектора, долговая безопасность, бюджетная безопасность, индикаторы финансовой безопасности.

### Seriyenko L.K. FINANCIAL SECURITY – COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The characteristic of the essence of economic security is given in the article, implementation strategy and its realization is defined. Financial security and its components are analyzed. Some indicators of the financial security are reviewed. Possible threats of financial security are found and the basic directions of strengthening it are defined.

**Keywords:** economic security, financial security, banking security, security of non-banking financial sector, debt security, budget security, indicators of financial security.

**Постановка проблеми.** Після проголошення державної незалежності України значно зросла економічна небезпека за багатьма параметрами розвитку національної економіки, що вимагає ґрунтованого комплексного вивчення механізму забезпечення економічної безпеки країни та її складової – фінансової безпеки. Можна сказати, що саме фінансова безпека є кардинально значущою складовою фінансової політики держави. Тому створення системи фінансової безпеки держави на усіх рівнях дасть можливість стабілізувати стан національної економіки, захистити фінансову сферу країни, забезпечити стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз та ефективно взаємодіяти з міжнародними економічними та фінансовими структурами.

**Аналіз останніх публікацій.** Основні аспекти визначення сутності поняття економічної безпеки, її складових, індикаторів, а також системи критеріїв і параметрів досліджено у наукових працях вітчизняних науковців: О.І. Барановського [1], яким надано визначення поняття «фінансової безпеки, як ступеню захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин»; Б.В. Губського [2], який визначає, що «під фінансовою безпекою слід розуміти стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової системи, який характеризується спроможністю держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи, її структурну збалансованість, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів».

вів». В. Шлемко [3], І. Бінько [3], В. Мунтіян [4], Г. Пастернак-Таранушенко [5] досліджують сутність поняття економічної безпеки України і напрями її забезпечення.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблеми фінансової безпеки як складової економічної безпеки держави є об'єктом дослідження численних вітчизняних та зарубіжних науковців. Але, незважаючи на велику кількість наукових робіт, є доцільним з'ясувати та обґрунтувати питання сутності фінансової безпеки, характеристики окремих індикаторів та їх впливу на фінансову безпеку України.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності фінансової безпеки як складової економічної безпеки держави та формування пропозицій щодо напрямів зміцнення економічної безпеки України в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах загострення проблем внутрішнього, політичного, демографічного та соціально-економічного змісту в Україні надзвичайно актуальним є забезпечення економічної безпеки держави, яка є одним із найважливіших національних пріоритетів. У сучасних умовах економічна безпека є такою, що визначає національну безпеку в цілому.

Економічна безпека країни охоплює основні сфери життєдіяльності, розвитку людини, суспільства та держави. Механізм забезпечення економічної безпеки країни – це сукупність інституційних та організаційних структур і комплекс використовуваних ними форм і методів, за допомогою яких у певній послідовності послаблюється, а відтак усуваються внутрішні та зовнішні загрози існуванню країни в економічній сфері.

Стратегія економічної безпеки країни – це чітке обґрунтування основної мети і довготермінова політика та план дій держави щодо усунення загроз існуванню і розвитку народного господарства країни. Це означає, що комплекс дій української держави у цій сфері повинен бути спрямований на усунення найважливіших загроз такій економічній системі, яка спрямована на задоволення потреб та інтересів тих верств населення, які створюють основну масу матеріальних і духовних благ [6].

Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без такої політики неможливо домогтися виходу з кризи, примусити працювати механізм управління економічною ситуацією, створити ефективні механізми соціального захисту населення.

Економічна політика – це діяльність органів законодавчої влади і управління, яка визначає цілі та завдання, пріоритети, методи і засоби їх досягнення в національній економіці. Суть економічної політики полягає в тому, що держава через законодавчі акти визначає свою позицію щодо процесів, які відбуваються в економіці, окреслює конкретні цілі, з'ясовує пріоритетність і поступовість їх досягнення, регламентує основоположні національні інтереси країни у зовнішньоекономічних відносинах, що є визначальною базою для застосування економічних і правових важелів [7].

Зокрема, до основних принципів забезпечення економічної безпеки України відносять:

- дотримання законності на усіх етапах забезпечення економічної безпеки;
- баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;

- взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;

- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;

- надання пріоритету мирним заходам у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;

- інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

До об'єктів економічної безпеки відносять не тільки державу, її економічну систему, а і суспільство та особистість. Суб'єктами економічної безпеки України є центральні державні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи та організації різних форм власності.

Забезпеченням економічної безпеки національної економіки має перейматися комплексна система, яка має досить велику кількість напрямів. Для національної економіки України розрізняють такі складові: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека.

Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

У рамках цього дослідження надамо більш детальну характеристику складовим фінансової безпеки. В Україні розроблена Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері за доручення Міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при Раді Національної безпеки і оборони України, координатором даного проекту було ЗАТ «Українське агентство фінансового розвитку», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України № 569-р від 15.02.2012 р.

Фінансова безпека, у свою чергу, містить такі складові:

- банківська безпека – це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування;

- безпека небанківського фінансового сектора – це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах;

- боргова безпека – відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі;

- бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції;

- валютна безпека – це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до

національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;

- грошово-кредитна безпека – це стан грошово-кредитної системи, що забезпечує усіх суб'єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки [7].

Згідно із Концепцією забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, надано визначення поняття «фінансової безпеки» як складової економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їхнє збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя [8].

Елементами фінансової безпеки України є:

1. Ефективність фінансової системи, тобто її здатність забезпечувати досягнення стратегічних та тактичних цілей розвитку держави.

2. Незалежність фінансової системи, тобто здатність держави самостійно визначати цілі, механізми та шляхи її функціонування.

3. Конкурентоспроможність фінансової системи, тобто її здатність повноцінно виконувати свої завдання та функції в умовах існування та впливу фінансових систем інших країн та світових фінансових агентів [9, с. 91].

Для оцінки фінансової безпеки України використовуються Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [7] як однієї із основних складових національної безпеки держави і визначають перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Крім того, наведені вагові коефіцієнти для розрахунку субіндексів економічної безпеки та інтегрального показника економічної безпеки.

Наведемо окремі індикатори фінансової безпеки для оцінки сучасного стану фінансової безпеки України (табл. 1).

У зв'язку з вищенаведеними особливостями фінансової безпеки країни можна визначити її загрози, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Так, зовнішніми загрозами національній безпеці у фінансовій сфері є:

- обмеженість доступу до міжнародних фінансових ринків;
- значна залежність від експортно-імпоротної діяльності;
- погіршення стану зовнішньої торгівлі, зростання дефіциту платіжного балансу;
- значна залежність від зовнішніх кредиторів;
- вплив світових фінансових криз на фінансову систему держави.

До внутрішніх загроз національній безпеці у фінансовій сфері належать:

- нестабільність і недосконалість правового регулювання у фінансовій сфері;
- нерівномірний розподіл податкового навантаження на суб'єктів господарювання, що зумовлює ухилення від сплати податків;

- низький рівень бюджетної дисципліни і незбалансованість бюджетної системи;
- збільшення обсягу державного боргу;
- недостатній рівень золотовалютних резервів;
- високий рівень доларизації економіки;
- істотні коливання обмінного курсу національної валюти;
- слабкий розвиток фондового ринку;
- недостатній рівень капіталізації фінансової системи;
- вплив капіталу за кордон внаслідок погіршення інвестиційного клімату;
- тонізація економіки тощо [10].

Загрози ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію фінансових інтересів, спричиняють вихід фінансових індикаторів за межі їхніх порогових значень. Завданнями держави є виявлення загроз, вимірювання рівня їх небезпеки, реалізація адекватних заходів щодо запобігання й усунення загроз, а також негативних наслідків їхнього впливу.

До загроз фінансової безпеки України у бюджетній сфері та сферах державного регулювання фінансових ринків можна віднести:

1. Розбалансування бюджету внаслідок розриву між законодавчо встановленими державними зобов'язаннями й обсягом наявних фінансових ресурсів, що спричиняє загрозу усім елементам фінансової безпеки України. Наслідком такого розбалансування є бюджетні суперечності та створення соціальної напруги у суспільстві.

2. Відсутність достовірного прогнозування макроекономічних показників, на основі яких розраховується бюджет.

3. Незавершеність та частковість реформи міжбюджетних відносин заважає повноцінному ефективному функціонуванню бюджетної системи України, призводить до суперечок бюджетів різних рівнів.

4. Загроза неадекватної структури державного боргу України та неважкої політики в галузі державних запозичень у цілому має тенденцію до зниження, але її не можна ігнорувати.

5. Подальше розв'язання проблеми боргової залежності та фінансової безпеки України залежатиме від того, наскільки виваженими й обґрунтованими будуть дії у сфері державного запозичення та управління державним боргом. Оскільки можливості зменшення боргового навантаження на економіку України через реструктуризацію не безмежні, державна політика поступово має переходити від переформлення платежів до стратегічного управління державним боргом.

6. Реальною і гострою є загроза, що виражається у складності податкової системи України, надмірному податковому тиску, недосконалості механізмів стягнення податків [8].

Вагомим внеском зміцнення фінансової безпеки України є створення Президентом України Петром Порошенко Ради з фінансової стабільності (указ № 170/2015), метою якої є виявлення та мінімізації ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави. До напрямів, що забезпечують фінансову безпеку країни, належать:

- Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічного погляду, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одер-

Таблиця 1

**Окремі індикатори стану фінансової безпеки України згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки [7]**

№ п/п	Найменування індикатора, одиниця виміру	Порядок розрахунку індикатора	Оптимальне значення	Критичне значення
<b>1. Банківська безпека</b>				
1.1	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, відсотків	прострочена заборгованість за кредитами, млн гривень / кредити надані, млн гривень x 100	2	7
1.2	Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, відсотків	кредити, надані резидентам, млн гривень / депозити, залучені депозитними корпораціями від резидентів, млн гривень x 100	90	50
1.3	Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, відсотків	обсяг активів п'яти найбільших банків за розмірами активів, млн. гривень / активи банків, усього, млн гривень	30	60
<b>2. Безпека небанківського фінансового ринку</b>				
2.1	Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), відсотків	валові страхові премії, млн гривень / ВВП, млн гривень x 100	8	1
2.2	Рівень капіталізації лістингових компаній, відсотків ВВП	-	70	15
2.3	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), відсотків	обсяг надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній (окрім страхування життя), млн гривень / загальний обсяг надходжень страхових премій, млн гривень	10	30
<b>3. Боргова безпека</b>				
3.1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків	обсяг державного та гарантованого боргу, млн гривень / ВВП, млн гривень x 100	20	60
3.2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків	обсяг валового зовнішнього боргу, млн доларів США x середній курс гривні до долара США / ВВП, млн гривень x 100	40	70
3.3	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків	обсяг офіційних резервних активів, млн. доларів США / обсяг валового зовнішнього боргу, млн доларів США x 100	50	20
<b>4. Бюджетна безпека</b>				
4.1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків	дефіцит державного бюджету, млн гривень / ВВП, млн гривень x 100	3	10
4.2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП	(дефіцит сектора загальнодержавного управління, млн гривень – дефіцит зведеного бюджету, млн гривень) / ВВП x 100	0	5
4.3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків	доходи зведеного бюджету, млн гривень / ВВП, млн гривень x 100	28	37
<b>5. Валютна безпека</b>				
5.1	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	офіційний курс національної грошової одиниці до долара США у поточному періоді, середній за період / офіційний курс національної грошової одиниці до долара США у відповідному періоді попереднього року, середній за період	104	130
5.2	Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень	офіційний курс національної грошової одиниці до долара США, станом на кінець періоду – форвардний курс національної грошової одиниці до долара США, станом на кінець періоду	0,3	2,5
5.3	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, відсотків	кредити, надані резидентам у іноземній валюті, млн гривень / кредити, надані резидентам, млн гривень x 100	20	50
<b>6. Грошово-кредитна безпека</b>				
6.1	Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (М0/М3), відсотків	готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (М0), млн гривень / грошовий агрегат М3 (грошова маса), млн гривень x 100	20	35
6.2	Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам	споживчі кредити, надані домогосподарствам / кредити, надані резидентам x 100	5	1
6.3	Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд доларів США	-	1,0	15

Джерело: складено автором за даними [7]

жувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів. Отже, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

- Ефективність валютно-курсової політики, яка, впливаючи на економічну систему держави загалом, виступає одним із комплексних її індикаторів. Це зумовлено впливом курсу національної грошової одиниці на фактори, які становлять виклики і загрози стабільності фінансово-кредитної сфери, зокрема на рівень цін та темпи інфляції, обсяг валютних резервів, динаміку експортноімпортних операцій і рух капіталу, а відповідно – і сальдо платіжного балансу тощо.

- Фінансова безпека страхового ринку сприяє створенню ефективної системи захисту населення, суб'єктів господарювання та держави. Страховий ринок також є важливим джерелом довгострокових інвестицій, які можуть бути спрямовані в економіку країни. Підвищення рівня фінансової безпеки страхового ринку сприяє акумулюванню необхідних коштів та розвитку економіки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Фінансова безпека є складовою економічної безпеки і визначає ефективність функціонування бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютно-курсової, банківської, боргової політики України. Основними державними інститутами, які визначають основні напрями та забезпечують ефективне проведення фінансової політики, виступають Міністерство фінансів України, Державна фіскальна служба України та Національний банк України, тому реформування основних напрямків діяльності та розробки нового механізму роботи даних структур є пріоритетним завданням Уряду щодо зміцнення основних індикаторів фінансової безпеки.

Таким чином, для забезпечення стабільної фінансової безпеки держави необхідне вирішення її правових, політичних, економічних та соціальних проблем, що передбачає проведення комплексних реформ в усіх без виключення галузях, що відкриває перспективи подальших досліджень цього питання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Губський Б.В. Економічна безпека держави: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б.В. Губський. – К. : ДП «Украрфбудінформ», 2001. – 121 с.
3. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
5. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави : підручник для осіб, що навчаються за фахом «Службовець державного управління» / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : ІДУС при Кабміні України, 1994. – 140 с.
6. Концепція економічної безпеки України // Інститут економічного прогнозування, кер. проекту В.М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cct.com.ua>.
8. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufs.com.ua>.
9. Лазарева А.П. Фінансова безпека країни: загрози та основні напрями зміцнення / А.П. Лазарева // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 27. – С. 88-94.
10. Фінанси інституційних секторів економіки України / за ред. Т.І. Єфименко, М.М. Єрмошенка. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2014. – 584 с.



## СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.6

**Писаревська Г.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

### ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена формуванню системи аудиту персоналу на підприємстві. Визначено основні параметри аудиту персоналу по функціям системи управління персоналом та етапи проведення аудиту персоналу на підприємстві. Запропонована методика оцінки ефективності системи внутрішнього контролю, а також перелік питань, що має перевірити аудитор у ході аудиторської перевірки. Обґрунтовано основні показники, які доцільно використовувати на кожному етапі аудиту персоналу.

**Ключові слова:** методика, персонал, аудит персоналу, параметри аудиту персоналу, етапи аудиту персоналу, ефективність системи внутрішнього контролю, показники оцінки персоналу.

#### **Писаревская А.И. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АУДИТА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Статья посвящена формированию системы аудита персонала на предприятии. Определены основные параметры аудита персонала по функциям системы управления персоналом и этапы проведения аудита персонала на предприятии. Предложена методика оценки эффективности системы внутреннего контроля, а также перечень вопросов, который должен проверить аудитор в ходе аудиторской проверки. Обоснованы основные показатели, которые целесообразно использовать на каждом этапе аудита персонала.

**Ключевые слова:** методика, персонал, аудит персонала, параметры аудита персонала, этапы аудита персонала, эффективность системы внутреннего контроля, показатели оценки персонала.

#### **Pysarevska H.I. FORMING SYSTEM OF AUDIT PERSONNEL AT THE ENTERPRISE**

The article is devoted forming system of audit personnel at the enterprise. The basic parameters audit personnel on the functions of control system by a personnel and stages of leadthrough audit personnel is offered at the enterprise. The method estimation of efficiency internal checking system, and also list of questions, which must check public accountant during public accountant verification, is offered. Basic indexes which it is expedient to use on every stage of audit personnel are grounded.

**Keywords:** method, personnel, audit personnel, audit personnel parameters, audit personnel stages, efficiency internal checking system, indexes of personnel estimation.

**Постановка проблеми.** Ефективна діяльність сучасного підприємства залежить від стану соціально-трудових відносин у колективі, організації та оплати праці, умов праці, його кадрового потенціалу. Саме тому необхідним є аудит персоналу як засіб перевірки стану системи управління персоналом персоналу, виявлення помилок та визначення резервів ефективного використання персоналу підприємства.

Контроль якості соціально-трудових процесів, оцінка ефективності системи управління персоналом на підприємстві обумовлює необхідність аудиту персоналу. Аудит персоналу сприяє повному та ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства, підвищенню продуктивності праці, скороченню плинності кадрів, виявленню необхідності в плануванні розвитку персоналу. Це обумовлює актуальність дослідження питань формування системи аудиту персоналу на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню формування ефективної системи аудиту персоналу присвятили свої наукові праці такі вчені, як: А.Л. Жуков, О.С. Лебединська, О.А. Митрофанова, Г.В. Назарова, Т.В. Ніконова, Ю.Г. Одеров, Ю.Н. Попов, А.В. Софієнко, С.А. Сухарьов, П.Е. Шлендер, А.А. Шулуєв [1-9]. Незважаючи на велику кількість наукових праць у галузі аудиту персоналу залишаються питання формування системи аудиту персоналу з урахуванням специфіки підприєм-

ства, методики проведення аудиту персоналу та розробка єдиного підходу щодо визначення його етапів.

**Постановка завдання.** Метою статті є удосконалення теоретичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування системи аудиту персоналу на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття аудиту персоналу стає все більш поширеним, використовується в консалтинговій діяльності, кадровими і рекрутинговими агентствами. Враховуючи розглянуті визначення поняття аудиту персоналу, можна трактувати його як аналіз ведення обліку кадрів, його кадрового потенціалу, оцінку соціально-трудових відносин для виявлення резервів удосконалення системи управління персоналом на підприємстві з подальшою консультаційною підтримкою.

Головною метою аудиту персоналу є оцінка ефективності і продуктивності праці персоналу шляхом виявлення відповідності кадрового потенціалу підприємства його цілям та стратегії розвитку, перевірки дотримання нормативно-правової бази у сфері кадрів, виявлення проблем у сфері соціально-трудових відносин для їх вирішення та подальшого запобігання. При цьому найважливішим питанням є відповідність необхідного рівня кадрового потенціалу підприємства з його наявним рівнем.

Необхідність аудиту персоналу обумовлюється високою плинністю кадрів на підприємстві, значних втрат робочого часу, необхідності проведення атеста-

ції персоналу та введення нових посадових інструкцій, реорганізації підприємства.

Отже, основними об'єктами аудиту персоналу є система управління персоналом та кадрова політика підприємства; організаційна структура підприємства та його кадровий потенціал.

Основними напрямками аудиту персоналу є:

- оцінка кадрової політики підприємства та його кадрового потенціалу;

- оцінка стану планування персоналу;
- аналіз використання персоналу;
- стан рекрутингу персоналу на підприємстві;
- система оцінки персоналу;
- аналіз методів профорієнтації та адаптації персоналу;
- аналіз системи розвитку та навчання персоналу;
- аналіз управлінської діяльності та оцінка методів роботи із кадровим резервом;



Рис. 1. Етапи формування системи аудиту персоналу на підприємстві підприємства

- аналіз системи службово-професійного просування персоналу;

- аналіз організації та оплати праці, умов праці;
- аналіз системи мотивації та стимулювання праці;
- аналіз соціально-психологічного клімату в колективі [1, с. 28].

Фактично аудит персоналу є спеціальним аналізом кадрового стану підприємства, оцінкою рівня його кадрової забезпеченості – кількості та якості фахівців, що працюють на різних посадах, відповідності персоналу стратегічним планам підприємства. Аудит персоналу має носити постійний характер та охоплювати усі стадії кадрового циклу.

Кадровий аудит на підприємстві проводиться у декілька етапів:

I етап – аналіз ситуації на підприємстві та визначення проблем, що потребують вирішення;

II етап – оцінка пропозицій та вибір оптимального варіанту проведення змін на підприємстві;

III етап – реалізація програми змін, а також проведення оцінки проведення змін на підприємстві [2, с. 31].

З урахуванням цього автором було розширено кількість етапів у розрізі формування системи аудиту персоналу на підприємстві.

Як видно з рисунка 1, система аудиту персоналу формується під впливом місії або стратегії підприємства, згідно з якою формується його кадрова стратегія та залежить від таких факторів: фактори зовнішнього середовища, рівень кваліфікації працівників, нормативно-правова політика підприємства, цілі підприємства, відповідно до яких розробляється стратегія управління персоналом, розвиток техніки і технології для визначення основних вимог до працівників та інших факторів.

Якщо розглядати елементи аудиту персоналу інтегровано,



Рис. 2. Система аудиту персоналу на підприємстві

то система аудиту персоналу підприємства є відкритою складною системою, що складається із груп елементів, діяльність яких цілеспрямовано координується для досягнення відповідної мети (рис. 2).

Як видно з рисунка 2, система аудиту персоналу підприємства включає наступні елементи: ресурси (вхід в систему); принципи аудиту персоналу; фактори впливу на систему аудиту персоналу; внутрішнє середовище – підприємство, на якому взаємодіють суб'єкти для досягнення стратегічної мети та виконання завдань системи, та зовнішнє середовище, яке безпосередньо впливає на розвиток системи аудиту персоналу; результат – безпосереднє проведення аудиту персоналу: якщо він задовільний, то відбувається зростання показників системи управління персоналом та кінцевих показників діяльності підприємства, тобто вихід із системи, якщо незадовільний, то здійснюється зворотний зв'язок. Кожна система складається із взаємопов'язаних підсистем. Підсистеми системи аудиту персоналу наведені на рисунку 3.

Система аудиту персоналу на підприємстві має базуватися на відповідних принципах для удосконалення системи управління персоналом та кадрової політики підприємства та виконання інших функцій управління персоналом. Так, закономірність, своєчасність, достовірність, незалежність, об'єктивність, чесність, системність, професіоналізм, ефективність – є основними принципами аудиту персоналу [3, с. 267]:

- принцип закономірності означає, що усі елементи та процеси системи аудиту персоналу взаємопов'язані;

- принцип своєчасності потребує своєчасного постійного проведення аудиту персоналу для удосконалення системи управління персоналом на підприємстві;

- принцип достовірності означає, що аудит персоналу проводиться максимально достовірно, усі показники було обчислено без помилок, досліджено закономірності усіх кадрових процесів на підприємстві;

- принцип незалежності означає незалежність аудитора від власників та менеджерів підприємства, що перевіряється;

- принцип об'єктивності означає, що аудитор має бути справедливим та неупередженим у своїх твердженнях;

- принцип чесності визначає те, що аудитор має бути чесним при виконанні своїх професійних обов'язків;

- принцип професіоналізму передбачає зобов'язання аудитора надавати послуги компетентно і старанно, постійно підтримувати фахові знання;

- принцип системності передбачає необхідність розгляду управління персоналом, управління кадровим потенціалом, кадрової політики підприємства як системи, що складається із взаємодіючих елементів сумісних за орієнтацією на кінцеві результати;

О принцип ефективності передбачає вигідність та окупність проведення аудиту персоналу, тобто отриманий результат аудиту персоналу має повністю покрити витрачені кошти.

При аудиті персоналу доцільно використовувати загальнонаукові та власно аудиторські методи: аналізу та синтезу; узагальнення; системності; анкетування та опитування, аналізу та оброки інформації; аналізу трудових показників; арифметична перевірка; підтвердження; перевірка дотримання нормативно-правової бази; перевірка документів, спостереження та інші методи [4, с. 72].

Щодо критеріїв формування аудиту персоналу, то це перш за все це формальні потреби, такі як досвід та кваліфікація аудитора, а також адаптація, кадровий моніторинг, мотивація і стимулювання аудиторів, їх взаємодія, стабільність, керівництво процесом аудиту персоналу, внутрішня культура підприємства, аналітика, бюджет перевірки, а також партнерство. Активна взаємодія аудиторів та працівників підприємства в процесі аудиторської перевірки є головною умовою ефективного формування системи аудиту персоналу на підприємстві.

Основними функціями аудиту персоналу є:

- соціальна, що полягає в забезпеченні високої якості трудового життя працівників;
- економічна функція передбачає раціональний розподіл, регулювання та використання праці персоналу для досягнення цілей підприємства;



Рис. 3. Підсистеми системи аудиту персоналу на підприємстві

- інформаційна функція полягає в отриманні інформації про стан системи управління персоналом та продуктивності праці з метою надання рекомендацій щодо усунення проблем;

- стимулююча полягає в стимулюванні трудової активності та підвищенні професійного рівня персоналу підприємства;

- функція узгодження полягає в максимальному узгодженні інтересів керівництва підприємства та найманих працівників [5, с. 47].

Джерелами інформації при проведенні аудиту інформації служить документація економічного суб'єкта, зібрана у процесі проведення аудиторських

процедур: звіти з праці, реєстри аналітичного і синтетичного обліку, установчі документи; рішення про призначення на посаді; штатний розклад; правила внутрішнього трудового розпорядку, положення про персональні дані; накази; трудові книжки; особисті листки з обліку кадрів, анкети тощо [6, с. 32].

Для ефективного формування системи аудиту персоналу необхідним є провести оцінку ефективності системи внутрішнього контролю для визначення підсумкової оцінки надійності контрольної середовища та розробки необхідних рекомендацій щодо удосконалення процесу аудиту персоналу на підприємстві. Запропонована автором послідовність оцінки ефективності системи внутрішнього контролю наведено у таблиці 1.

Для аудиту персоналу слід застосовувати перелік питань, що необхідно перевірити:

- вивчення системних документів (штатний розклад, стан оплати праці, положення про преміювання, графік відпусток тощо);

- перевірка наявності і правильності оформлення первинних документів: прийому, звільнення, переміщення працівників (накази, розпорядження);

- оцінка особистісних, професійних, психологічних якостей працівників (анкети, запитальники, оціночні шкали);

- перевірка правильності проведення атестації працівників підприємства (звіти);

- перевірка економічних та соціальних показників діяльності підприємства з законодавчо встановленими нормами, нормативами, чи з середніми і найкращими у галузі (групі аналогічних організацій) показниками (оцінюється конкурентоспроможність підприємства на ринку праці, ефективність функціонування служб управління персоналом, ефективність самого аудиту персоналу);

- оцінка особливостей робочої поведінки при взаємодії з керівником, колегами з роботи і клієнтами (спостереження);

- оцінка рівня продуктивності працівників, якості і повноти виконаної праці та основні особливості робочого поведінки, такі як трудова дисципліна, рівень конфліктності (опитування, спостереження, звіти продажів) [7, с. 316].

При цьому застосовуються такі аудиторські процедури: перегляд документів, опитування, формальна перевірка документів, підтвердження, аналітичні процедури, порівняння різних періодів, аналіз співвідношення даних про заробітну плату. Для цього варто застосовувати систему показників, що характеризує різні сторони системи управління персоналом. Перелік питань та трудомісткість може змінюватись в залежності від специфіки діяльності та величини підприємства, кількості працівників, обсягів виробництва продукції підприємства. Після цього проводиться нарада з керівництвом та готується звіт та письмова інформація за результатами аудиту. Завершальним етапом доцільно зробити перерахунок арифметичних підсумків бухгалтерії та розробку рекомендацій щодо удосконалення управління персоналом на підприємстві [8, с. 86].

Висновки проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Аудит персоналу на підприємстві сприяє оцінці багатьох проблемних питань в галузі управління персоналом з подальшою розробкою рекомендацій щодо їх вирішення. Це обумовлює необхідність формування системи аудиту персоналу на підприємстві. Проведене дослідження дало змогу побудувати систему аудиту персоналу на підприємстві, визначити її основні пара-

Таблиця 1

## Ефективність систем внутрішнього контролю

№ п/п	Зміст питання	Варіант відповіді		
		Так	Ні	Інформація відсутня
1.	Колективний договір укладений			
2.	Положення про оплату праці затверджене (чим?)			
3.	Штатний розклад затверджений наказом			
4.	Зарахування зарплати й утримання на неї здійснюються автоматизовано			
5.	Табеля обліку робочого часу ведуться щомісяця			
6.	- На підприємстві застосовуються системи оплати праці: - погодинна; - відрядна.			
7.	- Накази про прийом, звільнення, надання відпусток ведуться - відділом кадрів; - секретарем; керівником			
8.	Трудові договори виконуються			
9.	Наявність посадових інструкцій та компетентність співробітників			
10.	Рекомендації аудитора виконуються			
11.	Розподіл відповідальності			
12.	Наявність служб контролю та комісій			
13.	Контроль над виконанням виконання графіка документообігу			
14.	Правильність оформлення документації.			
15.	Планування персоналу			
16.	Наявність положення про оцінку і атестацію персоналу			
17.	Наявність положення про преміювання			
18.	Висока активність підприємства щодо навчання та розвитку персоналу			
19.	Відповідність кількісного та якісного складу працівників потребам підприємства			
20.	Високий рівень оплати праці			
	Разом оцінок:			
	Підсумкова оцінка надійності контрольної середовища	низька/середня/ висока		

метри, критерії, фактори впливу, функції, методи та елементи. Запропонована методика оцінки ефективності системи внутрішнього контролю, а також перелік питань, що має перевірити аудитор в ході аудиторської перевірки. Це сприятиме комплексній та об'єктивній оцінці стану та ефективності управління персоналом на підприємстві, виявленню помилок, невідповідностей та проблемних питань для розробки рекомендацій щодо їх усунення, приведення системи управління персоналом у відповідність до сучасних потреб та вимог законодавства та підвищення якості управління персоналом та управління підприємством в цілому. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є стандартизація методики проведення аудиту персоналу, деталізація етапів аудиту персоналу з розробкою показників аудиту та інтегрального показника аудиту персоналу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит и контроллинг персонала организации : учеб. пособие / под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М. : Узовский учебник, 2007. – 224 с.
2. Митрофанова Е.А. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал : учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова, А.В. Софиеенко ; под ред. А.Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2013. – 78 с.
3. Лебединська О. Дискусійні питання сутності та змісту принципів та аудиторських процедур при здійсненні аудиту персоналу / О. Лебединська, Г. Назарова // Економічний простір. – 2012. – № 63. – С. 264-271.
4. Жуков А.Л. Аудит человеческих ресурсов организации : учебник / А.Л. Жуков. – М. : МИК, 2010. – 256 с.
5. Никонова Т.В. Управленческий аудит: персонал / Т.В. Никонова, С.А. Сухарев ; под ред. Ю.Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2002. – 224 с.
6. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 560 с.
7. Социальный аудит : учебник / под ред. А.А. Шулуса ; Ю.Н. Попова. – М. : Изд. дом «АТИСО», 2008. – 524 с.
8. Лебединська, О. Окремі аспекти аудиту персоналу в умовах виходу країни з кризи / О. Лебединська // Управління розвитком. – 2010. – № 3(79). – С. 85-86.
9. Писаревская А.И. Методика внутреннего аудита персонала на предприятии / А.И. Писаревская, Ю.И. Мизик // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 51-60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue\\_2013\\_4\\_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2013_4_8.pdf).

УДК 657.1

Плахтій Т.Ф.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації обліку та звітності  
Вінницького національного аграрного університету*

### ЯКІСНИЙ ПІДХІД У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Обґрунтовано актуальність застосування якісного підходу з позиції користувачів облікової інформації. Виділено й обґрунтовано основні шляхи подальшого розвитку бухгалтерського обліку як науки. Проаналізовано поняття міждисциплінарності у контексті бухгалтерського обліку як науки. Визначено концептуальні проблеми, які дозволяє вирішувати застосування міждисциплінарного підходу в бухгалтерському обліку. Виділено рівні застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку та засоби регулювання якості (національна система бухгалтерського обліку; професійні бухгалтерські організації; рівень підприємства). Виділено й обґрунтовано підходи вчених щодо виділення причин необхідності застосування якісного підходу в обліку (зміна економічних умов функціонування підприємств, викликаних переходом до ринку та глобалізацією економічних відносин; зростання вимог системи управління до облікової інформації; пошук нових методів проведення обліково-аналітичних досліджень; впровадження системи МСФЗ).

**Ключові слова:** якісний підхід, якість у бухгалтерському обліку, якість облікової інформації, міждисциплінарні дослідження в обліку.

#### Плахтій Т.Ф. КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Обоснована актуальність применення качественного подхода с позиции пользователей учетной информации. Выделены и обоснованы основные пути дальнейшего развития бухгалтерского учета как науки. Проанализировано понятие междисциплинарности в контексте бухгалтерского учета как науки. Определены концептуальные проблемы, которые позволяют решать применение междисциплинарного подхода в бухгалтерском учете. Выделены уровни применения качественного подхода в бухгалтерском учете и средства регулирования качества (национальная система бухгалтерского учета; профессиональные бухгалтерские организации; уровень предприятия). Выделены и обоснованы подходы ученых относительно выделения причин необходимости применения качественного подхода в учете (изменение экономических условий функционирования предприятий, вызванное переходом к рынку и глобализацией экономических отношений; рост требований системы управления к учетной информации; поиск новых методов проведения учетно-аналитических исследований; внедрение системы МСФО).

**Ключевые слова:** качественный подход, качество в бухгалтерском учете, качество учетной информации, междисциплинарные исследования в учете.

#### Plakhtiy T.F. QUALITATIVE APPROACH IN ACCOUNTING

Actuality of qualitative approach application in scientific researches from the perspective of the users of accounting information is substantiated. Key ways of further development of accounting as a science are specified and grounded. The concept of interdisciplinarity is analyzed in the scope of accounting as a science. Conceptual problems that can be solved due to application of interdisciplinary approach in accounting are identified. The levels of qualitative approach application in accounting and means of quality control such as the national accounting system; professional accounting organizations; the level of the enterprise are identified. Scientific approaches to identification of the reasons of the necessity of qualitative approach application in accounting such as the change of economic conditions of the enterprise activity caused by the transition to the market economy and globalization of economic relations; growth of the requirements to accounting information management; search for new methods of accounting and analytical studies; introduction of IFRS are identified and justified.

**Keywords:** quality approach, accounting information quality, interdisciplinary research in accounting.

**Постановка проблеми.** Основною метою бухгалтерського обліку як практичної діяльності є надання інформації, необхідної для прийняття рішень внутрішніми і зовнішніми користувачам, що сприяє підвищенню ефективності управління, контролю за діяльністю суб'єктів господарювання, забезпечує ефективний перерозподіл капіталу між галузями економіки та в цілому відіграє важливе значення у функціонуванні соціально-економічних інститутів. Значимість такої діяльності визначається користістю облікової інформації у процесі прийняття ефективних рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами.

Для кожного користувача облікова інформація є корисною з позиції її придатності забезпечити досягнення поставлених цілей, тобто чи визначені національним регулятором вимоги та внутрішня облікова політика забезпечують формування такого облікового продукту, що забезпечує всі потреби його споживачів\*. У той же час на сьогодні відсутні загальні методологічні засади теорії користності, що уможливили б її використання для удосконалення теорії і методології бухгалтерського обліку. Це зумовлює пошук інших систем наукових знань та методологій, використання яких дозволило б вирішити поставлену вище проблему. Одним із найбільш дієвих засобів обґрунтування і вирішення проблеми користності облікової інформації та облікової системи в цілому є застосування якісного підходу або теорії системного підходу до управління якістю, що дозволяє встановити рівень придатності облікової інформації для користувачів та має у своєму арсеналі необхідний набір засобів для забезпечення підвищення її рівня, що в кінцевому підсумку сприятиме вирішенню завдань споживачів облікового інформаційного продукту.

На сьогодні питання підвищення ефективності функціонування облікової системи як засобу або інструменту генерування інформації для прийняття управлінських рішень є одним із основних завдань облікової науки. Кожне нововведення, сформоване у результаті розвитку облікової практики або в результаті логічних міркувань та умовиводів, має призводити до підвищення ефективності облікової системи, тобто до підвищення рівня її якості, якщо ми переносимо дану проблему в площину відносин облікової системи як інструмента генерування інформації та суб'єктів прийняття управлінських рішень як її користувачів. Застосування якісного підходу в облікових наукових дослідженнях дозволяє сформулювати набір критеріїв до оцінки ефективності облікової системи у контексті вимог користувачів облікової інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку приділяли увагу А.В. Глущенко, Н.Ю. Ершова, Л.С. Корабельникова, Л.М. Крамаровський, Л.Н. Кузнецова, С.А. Кузнецова, С. Ляйтнер, В.Ф. Максимова, А.Б. Малявко, Т.Д. Поплаухіна, І.Б. Садовська, Є.С. Соколова, А.А. Солоненко та ін.

**Формулювання цілей статті.** Основною ціллю статті є обґрунтування доцільності і визначення особливостей застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бухгалтерський облік як наука може розвиватися двома основними шляхами: 1) використовуючи загально-

філософські або загальнонаукові методи наукового дослідження, що мають універсальний характер; 2) використовуючи специфічні методи інших наукових дисциплін. Якщо більшість вчених на сьогодні використовує перший шлях розвитку облікової науки, дотримуючись традиційних підходів до формулювання наукових інновацій облікової системи (наприклад, застосування системного аналізу в обліку або використання методу моделювання для вивчення взаємозв'язків облікової системи), то в останні роки для одержання нових наукових знань почали застосовувати другий – міждисциплінарний підхід, що викликано загальними тенденціями розвитку науки до вирішення комплексних наукових завдань і є характерним для представників постпозитивізму кінця ХХ–початку ХХІ століття. Виникнення такої ситуації є свідченням того, що облікова наука перебуває ще на досить ранній стадії свого розвитку, і лише в майбутньому облікові наукові знання будуть приведені у форму зрілої дисциплінарності, що сприятиме його акумуляції і трансляції на інші сфери наукових знань.

З цього приводу М.О. Козлова зазначає, що на початку ХХІ ст. розвиток бухгалтерського обліку як науки відбувається на фоні тенденцій та закономірностей, притаманних усім наукам сучасності, у тому числі й економічній. Подальший його розвиток зумовлюється можливістю проведення, фактичною реалізацією і широтою між- та трансдисциплінарних досліджень [7, с. 125-126]. Здійснення міждисциплінарних наукових досліджень в бухгалтерському обліку одержує новий імпульс завдяки необхідності інтеграції наукових знань в єдину систему, вирішення традиційних облікових дилем за допомогою нетрадиційного науково-дослідницького інструментарію, ефективність використання якого була одержана в інших наукових сферах. В останні роки все більшого підтвердження набуває висновок, що міждисциплінарність є значимішою перевагою наукового дослідження, зокрема, і в сфері бухгалтерського обліку, оскільки значна кількість найважливіших відкриттів відбувається на стику наук. Дослідниками використання такого шляху здійснення наукових досліджень вважається одним із можливих шляхів виходу з кризи теорії бухгалтерського обліку, яка виникла на перетині формаційного зламу – радянська облікова модель – ринкова облікова модель, та в цілому дозволяє підвищити теоретико-методологічний рівень облікової науки.

Саме поняття «міждисциплінарність» означає взаємодію між дисциплінами щодо вивчення об'єкта дослідження, що може відбуватися як на рівні суб'єктів, що є представниками різних дисциплін, так і на рівні залучення методологічного інструментарію з різних дисциплін, та розглядається як засіб подолання вузької спеціалізації та дисциплінарної замкненості. Представники філософії науки, вивчаючи наукову міждисциплінарність як окреме явище, називають два дані вектори м-взаємодії (комунікації суб'єктів здійснення дослідження) та м-дослідження (комунікація методологій, використовуваних при здійсненні досліджень або систем дисциплінарного знання). На нашу думку, для подальшого розвитку бухгалтерського обліку як науки основна увага має бути зосереджена на другому векторі із врахуванням специфіки використовуваної методології інших наукових дисциплін.

Застосування міждисциплінарних наукових досліджень у бухгалтерському обліку має забезпечити вирішення таких концептуальних проблем:

\* Вперше така позиція до розуміння якості була оприлюднена Британським інститутом стандартів в стандарті BS 5750 (1979 р.), який був розроблений для використання будь-яким виробником для отримання сертифікату, що видавався даним інститутом.

– уточнення предмету облікових наукових досліджень шляхом його розширення, що стало б імпульсом для виявлення нових сфер досліджень і спрямування одержаних результатів на удосконалення облікової практики;

– налагодження комунікаційної взаємодії між вченими-обліковцями та представниками інших наукових дисциплін, що сприятиме підвищенню рівня наукових дискусій та розширення кількості вчених, залучених для вирішення наукових проблем;

– підвищення якості результатів облікових наукових досліджень шляхом додаткового їх тестування за допомогою інших систем дисциплінарних знань та виявлення хибних і помилкових елементів облікового наукового знання.

Використання знань і методів інших наукових дисциплін дозволило досягти багатьом відомим вченим у сфері бухгалтерського обліку значних досягнень і сформуванню нової, нетрадиційної точки зору, яка виступала відправним пунктом для формування нових теорій, концепцій та напрямів наукових досліджень у сфері обліку. Одним із найбільш яскравих прикладів застосування міждисциплінарного підходу в облікових дослідженнях, який свого часу був інноваційним, є праця О.П. Рудановського «Теорія балансового обліку. Оцінка як ціль балансового обліку» (1925 р.), якого проф. Я.В. Соколов називав найбільш видатним російським бухгалтером, який досяг вершин обліком думки [19, с. 464]. У цій праці [17] О.П. Рудановський намагався використати значну кількість методів інших наукових дисциплін (математики, фізики, хімії) для виявлення нових законів, аксіом, правил та методик ведення обліку та здійснення облікової оцінки, зокрема, принцип Галуа, теорему Жордана, принцип Лоренца, принцип Бера та ін.

На думку професора С.Ф. Легенчука у складі специфічних методів міждисциплінарних дисциплін можна виділити методи економічних дисциплін та інші методи, застосування яких дозволяє виявити принципи функціонування системи бухгалтерського обліку, які мають бути покладені в основу його наукових теорій [11, с. 63-65]. Якщо методи економічних дисциплін на сьогодні досить широко використовуються вітчизняними вченими в останні роки, зокрема інституційна методологія (В.М. Жук, О.О. Канцуров, Б.В. Мельничук, В.М. Метелиця та ін.), то використання методів інших дисциплін характеризується фрагментарністю.

У той же час найбільшу увагу дослідники в сфері обліку приділяють вивченню психологічних аспектів діяльності бухгалтерів, застосовуючи відповідний міждисциплінарний інструментарій, що сприяло формуванню в США окремого напрямку наукових досліджень – поведінкової теорії обліку (Behavioral accounting). Так, актуалізуючи необхідність проведення обліково-психологічних досліджень, О.М. Кондратюк відмічає, що їх теоретична значимість полягає у збільшенні наукового знання у сфері бухгалтерського обліку, а практична – у розробці практичних рекомендацій з формування бухгалтерської служби, розробки сім'ї посад, визначення їх місці та ефективності, підбору облікового персоналу, науково-обґрунтованої організації облікового процесу тощо [9, с. 24]. Таким чином, роль психології в облікових дослідженнях полягає в обґрунтуванні психологічних особливостей поведінки бухгалтера як суб'єкта, відповідального за організацію обліку на підприємстві, а також особи, на яку може бути покладена відповідальність за реалізацію профе-

сійного судження бухгалтера і формування облікової політики підприємства. Проте ситуація на сьогодні є такою, що більшість дослідників-обліковців, займаючись цією проблематикою, лише підходять до вирішення проблеми, але не вирішують її, лише констатуючи її актуальність. Основною причиною цього є те, що вони наражаються на існуючі обмеження обліку як науки, які були описані професором С.Ф. Головим: «... фахівці бухгалтерського обліку не в змозі самостійно здійснити міждисциплінарний аналіз, який потребує відповідних знань з психології, соціології тощо» [4, с. 6]. Тому для подолання таких обмежень вченим-обліковцям варто або проводити міждисциплінарні дослідження у взаємодії із представниками інших дисциплін (як це зроблено в праці М.Р. Лучка та І.С. Ревасевич [12]), намагаючись знайти спільну мову в підходах і методиках здійснення наукових досліджень, або оволодіти науковими методами інших дисциплін та адаптувати їх до вивчення облікової системи підприємства.

Застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку є прикладом міждисциплінарної взаємодії, коли теорія управління якістю взаємодоповнює розуміння особливостей функціонування облікової системи, розширюючи її традиційне бачення, формуючи цілісну картину наукової реальності і виступаючи методологічною базою для міждисциплінарного дослідження. За базу в даному випадку обирається припущення, що результатом функціонування облікової системи є інформаційний продукт, якому притаманний певний рівень якості, що є історично сформованою категорією, яка наповнилась змістом у результаті еволюції суспільно-економічних відносин.

На думку В.В. Ільїна, якісним методом дослідження називаються ті прийоми вивчення об'єкта, за допомогою яких виявляються властивості об'єкта (його функціонування), його елементи і структура, а також взаємозв'язок властивостей об'єкта і його елементів і структури [6, с. 23]. Застосування якісного підходу дозволяє сформулювати нові методи аналізу облікового знання, ідентифікувати стан облікової науки в контексті функціонування системи бухгалтерського обліку, зокрема, її організаційних аспектів з точки зору теорії управління якістю (менеджменту якості). Зокрема, на основі якісного підходу можна визначити залежність властивостей системи бухгалтерського обліку від її складу (категорійно-понятійного апарату, облікової методології тощо).

Про необхідність застосування методологічного апарату теорії управління якістю до вивчення облікових проблем зазначають К. Воронова [1], А.Б. Малявко [13, с. 61], Л.Н. Кузнецова [10], наголошуючи при цьому, що успішна взаємодія бухгалтерського обліку та менеджменту якості можлива при вирішенні певного завдання – поєднання облікових стандартів зі стандартами управління і глобальною системою управління якістю [10], тобто коли дослідження особливостей функціонування облікової системи супроводжуватиметься застосуванням інструментів менеджменту якості.

Досить цікавої позиції стосовно ролі якісного підходу в облікових наукових дослідженнях дотримується професор Л.А. Чайковська, на думку якої, будь-які концепції або наукові теорії, що використовуються для розвитку облікової теорії і методології, базуються на якісному підході, оскільки їх застосування передусім викликане необхідністю підвищення якості облікової інформації. Зокрема, автор зазначає, що необхідність звернення до концепцій бухгалтерського обліку передусім визначається від-

ставанням облікової практики від нових вимог до якості облікової інформації, які диктуються сучасними процесами глобалізації та інтеграції країн у світовий економічний простір [22, с. 3]. Виходячи з таких міркувань застосування будь-яких міждисциплінарних методів наукових досліджень в обліку повинно супроводжуватися паралельним застосуванням якісного підходу і в кінцевому випадку має призводити до підвищення рівня якості облікової інформації.

Застосування якісного підходу може здійснюватися на різних рівнях облікової системи і може регулюватися за допомогою різних інструментів (табл. 1).

Таблиця 1  
Рівні застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку та засоби регулювання якості

Рівні регулювання	Засоби регулювання
Національна система бухгалтерського обліку	Концептуальна основа або законодавчі акти (принципи, якісні характеристики)
Професійні бухгалтерські організації	Кодекс професійної етики
Підприємство	Внутрішня стандартизація обліку, Наказ про облікову політику

У процесі регулювання якості функціонування обліку беруть участь держава, професійні бухгалтерські організації та суб'єкти, відповідальні за організацію та ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві (керівник, головний бухгалтер, аудитор тощо).

На сьогодні проблематика застосування категорії якості та якісного підходу в бухгалтерському обліку привертає значну увагу вчених. Як зазначає з цього приводу професор А.В. Глуценко, проблема підвищення якості облікової інформації завжди привертала і привертає увагу багатьох дослідників, її активно обговорює бухгалтерська спільнота в засобах масової інформації та публічних дискусіях [3, с. 136], а, на думку Т.А. Гараніної та П.С. Кормильцевої, якість бухгалтерського обліку чи фінансової звітності є однією із центральних тем у бухгалтерській літературі по прийняттю МСФЗ чи бухгалтерському врегулюванні стандарту в цілому [2, с. 21], що, на наш погляд, обґрунтовується її включенням до складу Концептуальної основи фінансової звітності (2010 р.) у вигляді якісних характеристик корисної фінансової інформації.

Подібна тенденція на сьогодні сформувалася і при здійсненні обліково-аналітичних досліджень вітчизняними науковцями, що підтверджує Н.Ю. Єршова, зазначаючи, що увага до оцінки якості облікової інформації зростає останнім часом у всьому світі і зокрема в Україні [5, с. 371].

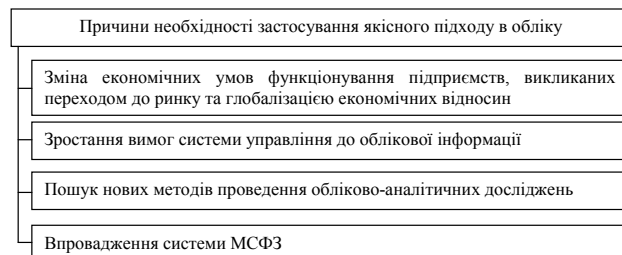


Рис. 1. Підходи вчених щодо виділення причин необхідності застосування якісного підходу в обліку

Незважаючи на значну кількість вчених, що популяризують необхідність впровадження якісної оцінки облікової інформації та усієї системи обліку, серед дослідників у сфері бухгалтерського обліку на сьогодні відсутня єдність у підходах щодо причин необхідності застосування якісного підходу. Однак різнобічні погляди вчених, що існують, можна об'єднати у декілька груп (рис. 1).

Представники першої групи основною причиною необхідності застосування якісного підходу в обліку визначають зміну економічних умов функціонування підприємств. Так, на думку проф. І.Б. Садовської та К.С. Нагірської, в умовах глобалізаційної економіки зростає вплив інформаційного простору на функціонування господарських об'єктів, у результаті чого посилюється залежність локального менеджменту від якості облікової інформації. Підвищення якості управлінської звітності найважливіша умова підвищення ефективності вироблюваних, прийнятих і реалізованих управлінських рішень [18, с. 899]. Відповідно, на думку авторів, глобалізація економічних відносин стала першопричиною тотальної інформатизації діяльності підприємств, оскільки для ефективного функціонування територіально розподілених підрозділів ТНК необхідно забезпечити їх комунікаційну взаємодію. Це, у свою чергу, передбачає необхідність підвищення якості облікової інформації із бухгалтерської звітності, яка використовується для прийняття управлінських рішень різних видів.

У той же час окремі дослідники пов'язують актуалізацію проблематики застосування якісного підходу в обліку із переходом до ринкового типу господарювання та ринкових відносин. Так, монгольський дослідник М. Мягмар констатує, що дослідження проблематики якості стає найбільш актуальним питанням у ринковій економіці [14, с. 273], а Я.В. Шеверя зазначає, що сучасний розвиток ринкових відносин характеризується зростанням вимог користувачів до якості інформаційного забезпечення. Це пов'язано з тим, що економічна ефективність обґрунтування та прийняття рішень визначається якісними характеристиками використаних джерел інформації [23, с. 302]. Таким чином, на думку авторів, ринкова економіка з притаманними їй характеристиками, що впливають на побудову національної облікової системи (вільне підприємництво, ринкове ціноутворення, наявність договірних відносин між підприємствами тощо), є іманентною передумовою необхідності застосування якісного підходу для підвищення ефективності функціонування облікової системи.

На думку представників другої групи, необхідність використання якісного підходу в обліку визначається зростанням вимог системи управління та безпосередньо вимог суб'єктів прийняття рішень до інформації, що генерується обліковою системою, а також появою нових груп зацікавлених користувачів. Цю тезу підтверджує Є.С. Соколова, зазначаючи, що якість облікової інформації має першочергове значення для учасників бізнес-процесу, оскільки саме вона визначає життєздатність майбутніх стратегічних рішень [20, с. 232]. На думку колективу авторів під керівництвом проф. Н.А. Каморджанової, розгляд аспектів якості в обліку в наш час викликаний розширенням кола користувачів облікової інформації, зміною вимог до її змісту та різнобічного висвітлення принципів інтеграції видів обліку [16, с. 132]. При цьому значна роль приділяється аналізу інформаційних потреб суб'єктів прийняття управлінських рішень, зміні їх запитів та



впливу процесу комп'ютеризації облікових процедур на процес взаємодії облікової системи із вищенаведеними суб'єктами. Нині вітчизняними вченими не надається конкретна відповідь, на яку групу користувачів орієнтована сформована в Україні модель формування облікової інформації? Чи відповідає така система інформаційним потребам і запитам менеджменту вітчизняних суб'єктів господарювання та іншим зацікавленим користувачам? Для надання відповіді на вищенаведені запитання і пропонується використовувати якісний підхід в обліку.

Представники третьої групи основною причиною необхідності застосування якісного підходу в обліку вважають пошук нових методів проведення обліково-аналітичних досліджень, які б сприяли підвищення як загальнонаукового статусу бухгалтерського обліку, так і зростанню авторитету облікової професії у суспільстві шляхом формування довіри до показників бухгалтерської звітності і підвищення етики облікових працівників. На думку О.М. Кондратюк, саморозвиток бухгалтерського обліку виявляється в якісних змінах, однією із яких є пришвидшення руху інформації та підвищенні їх якості [9, с. 445], а О.В. Старовойтова вже безпосередньо зазначає, що подальший розвиток національної облікової системи передбачається здійснювати, окрім інших, і за такими напрямками, як підвищення якості інформації, що формується у бухгалтерському обліку та звітності, та посилення контролю якості бухгалтерської звітності [21, с. 99].

Представники четвертої групи обґрунтовують необхідність розгляду питань якості бухгалтерської звітності як результату запровадження системи МСФЗ, де дана проблема висвітлюється на рівня якісних характеристик фінансової звітності. На думку Т.А. Гараніної та П.С. Кормільцевої [2, с. 21], важливість даної проблематики визначається її роллю в оцінці здатності підприємства відшкодувати борги та виплачувати дивіденди, що призводить до більш високої вартості залученого та власного капіталу суб'єктів, які ведуть облік за МСФЗ. Як наслідок, на сьогодні представлена значна кількість пропозицій вітчизняних дослідників (М.І. Бондар, С.Ф. Голов, Т.Г. Камінська, С.А. Кузнецова, С.Ф. Легенчук, І.Б. Садовська та ін.) з удосконалення набору та змістовного наповнення якісних характеристик фінансової звітності, наведених у розділі III НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Окрім цього, на думку багатьох західних дослідників, апріорним є твердження, що саме впровадження МСФЗ у конкретну національну облікову систему дозволяє отримати значну кількість переваг, що передусім проявляються у підвищенні якості фінансової звітності, що передбачає необхідність забезпечення вимірювання її зміни.

Застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку є одним із варіантів розвитку системи облікового знання, що забезпечує його узагальнення та сприяє формуванню нових міждисциплінарних підтверджень існуючих гіпотез, концепцій та теорій в бухгалтерському обліку.

З практичної точки зору, широке впровадження якісного підходу при вивченні властивостей облікової системи та облікової інформації, виявленні їх елементів і структур, які є основою їх властивостей, дозволяє забезпечити зниження ентропії облікової інформації. Оскільки ентропія виражає ступінь неупорядкованості облікової системи, то облікова інформація характеризує міру її організації. Вирішення цієї проблеми, на думку професора М.С. Пуш-

каря та академіка М.Г. Чумаченка, дозволяє побудувати ідеальну систему обліку: «Система обліку, як частина інформаційної системи, повинна розвиватися виходячи із необхідності зменшення ентропії (неупорядкованості) середовища, а теоретичною основою його удосконалення повинні стати фундаментальні науки» [15, с. 133]. Таким чином проведення досліджень в бухгалтерському обліку на основі застосування якісного підходу сприятиме розробці ідеальної системи обліку, яка забезпечуватиме формування такої інформації, яка максимально відповідатиме зростаючим запитам всіх зацікавлених користувачів та суспільства в цілому.

Висновки з проведеного дослідження:

1. Одним із можливих шляхів подолання кризи наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку, про існування якої на сьогодні зазначають вчені, є застосування міждисциплінарних методів і методологій досліджень, одним із яких є якісний підхід (теорія системного підходу до управління якістю).

2. Основними рівнями застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку визначено: національну систему бухгалтерського обліку; професійні бухгалтерські організації; рівень підприємства. На кожному виділеному рівні існують свої об'єкти та суб'єкти його реалізації, а також використовуються відповідні засоби регулювання, спрямовані на забезпечення досягнення відповідного рівня якості конкретного об'єкта.

3. На основі аналізу існуючих підходів дослідників встановлено, що основними причинами необхідності застосування якісного підходу в обліку є: зміна економічних умов функціонування підприємств, викликаних переходом до ринку та глобалізацією економічних відносин; зростання вимог системи управління до облікової інформації; пошук нових методів проведення обліково-аналітичних досліджень; упровадження системи МСФЗ. Детальний аналіз кожної із виділених причин дозволяє встановити переваги його застосування як для подальшого розвитку облікової науки, так і для покращення облікової практики на підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронова Е. Критерии качества в работе бухгалтерии / Е. Воронова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/iso9000/qm/acc.shtml>.
2. Гараніна Т.А. Принятие Международных стандартов финансовой отчетности в России: влияние на ценностную значимость финансовых отчетов / Т.А. Гараніна, П.С. Кормільцева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 6(252). – С. 19-28.
3. Глущенко А.В. Повышение качества информации на основе внутренней стандартизации учетного процесса интегрированных формирований холдингового типа / А.В. Глущенко // Вестник ВолГУ. Серия 3. Экономика. Экология. Научно-теоретический журнал Вып. № 1(16). – Волгоград: Издательство ВолГУ, 2010. – С. 136-144.
4. Голов С. Роль економічних теорій у подальшому розвитку бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 3-9.
5. Єршова Н.Ю. Якість облікової інформації: методичний підхід до оцінювання / Н.Ю. Єршова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8(158). – С. 368-374.
6. Ильин В.В. Онтологические и гносеологические функции категории качества и количества / В.В. Ильин. – М.: Высшая школа, 1972. – 95 с.
7. Козлова М.О. Перехід до міждисциплінарних та трансдисциплінарних досліджень: тенденція чи закономірність розвитку науки бухгалтерський облік? / М.О. Козлова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 114-128.
8. Кондратюк О.М. Бухгалтерське забезпечення корпоративного

- управління: актуальні питання / О.М. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7(157). – С. 441-448.
9. Кондратюк О.М. Бухгалтерський облік і психологія: міждисциплінарний зв'язок / О.М. Кондратюк // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління: тези виступів XII Міжнародної конференції ЖДТУ. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – С. 24-26.
  10. Кузнецова Л.Н. Применение процессного подхода в организации учета / Л.Н. Кузнецова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2(34) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3109>.
  11. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії: [монографія] / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 336 с.
  12. Лучко М.Р. Особистісна адаптованість бухгалтера як провідна характеристика його професіоналізму / М.Р. Лучко, І.С. Ревасевич // Незалежний АУДИТОР. – 2012. – № 1(III). – С. 10-19.
  13. Малявко А.Б. Обеспечение качества учетных систем / А.Б. Малявко // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Том 9, Выпуск 1. – С. 60-70.
  14. Мягмар М. Методы и методики оценки качества учетной информации / М. Мягмар // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 273-276.
  15. Пушкар М.С. Идеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.
  16. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография. Под ред. Каморджановой Н.А. – М.: «Издательство «Проспект», 2015. – 172 с.
  17. Рудановский А.П. Теория балансового учета. Оценка как цель балансового учета. – М.: МАКИЗ, 1928. – 174 с.
  18. Садовська І.Б. Критерії оцінки якості управлінської звітності / І.Б. Садовська, К.Є. Нагірська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 3. – С. 899-904.
  19. Соколов Я.В. Бухгалтерський учёт: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
  20. Соколова Е.Е. Методы оценки качества учётной информации / Е.Е. Соколова // Экономика, Статистика и Информатика. Вестник УМО. – 2011. – № 2. – С. 118-124.
  21. Старовойтова Е.В. Развитие бухгалтерского учета и отчетности в России на основе международных стандартов финансовой отчетности / Е.В. Старовойтова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 96-103.
  22. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореф. автореф. дис. ... на соискание уч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.А. Чайковская. – Москва, 2007. – 45 с.
  23. Шеверя Я.В. Регулювання та якості фінансової звітності в Україні / Я.В. Шеверя // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – № 1(28). – С. 302-318.

УДК 657.454:004.424

**Сахаров П.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Харківського національного економічного університету  
імені Семе́на Кузнеця

## УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЕЛЕКТРОННИМИ ГРОШИМА В АВТОМАТИЗОВАНІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано сутність контрольних процедур щодо внутрішнього контролю розрахунків електронними грошима. Досліджено теоретичні питання контролю розрахунків. Розроблено алгоритм перевірки достовірності розрахунків електронними грошима.  
**Ключові слова:** електронні гроші, система внутрішнього контролю, фішинг.

### Сахаров П.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ В АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проаналізована сутність контрольних процедур відносно внутрішнього контролю розрахунків електронними деньгами. Исследованы теоретические вопросы контроля расчетов. Разработан алгоритм проверки достоверности расчетов электронными деньгами.

**Ключевые слова:** электронные деньги, система внутреннего контроля, фишинг.

### Sakharov P.O. IMPROVING INTERNAL CONTROL ELECTRONIC MONEY SETTLEMENT IN AUTOMATED INFORMATION SYSTEM OF ENTERPRISE

The essence of control procedures regarding internal control electronic money payments. Theoretical calculations control issues. The algorithm validation calculations electronic money.

**Keywords:** electronic money, system of internal control, phishing.

**Постановка проблеми.** Якість проведення аналізу та своєчасне надходження інформації значною мірою залежать від своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень щодо операцій з використанням електронних грошей, забезпечення безумовного та якісного їх виконання та використання сучасних форм звітності та методів контролю за їхнім виконанням. Побудова цілісної ефективної системи інформаційно-аналітичного забезпечення внутрішнього контролю з використанням новітніх інформаційних технологій – це єдина умова для вирішення цих проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес управління та контролю розрахунків електронними грошима описують у своїх працях Ч. Хорнгер, Дж. Фостер, І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, І.С. Несходовський, О.С. Височан, В.В. Варавка, В.В. Скоробогатова та інші науковці. Ч. Хорнгер та Дж. Фостер визначають внутрішній контроль як комплекс бухгалтерського управлінського контролю, який допомагає забезпечити відповідність рішень, прийнятих в організації, з реалізацією їх на практиці. На думку Ю.С. Рогозян та Н.О. Ковальової, «контроль грошових коштів – це контролююча сис-

тема, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найпріоритетніші напрями розвитку, своєчасне виявлення відхилень фактично досягнутих результатів їх формування від планових і прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечить їх безперервний рух».

**Постановка завдання.** Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання дослідження:

- дослідити сучасний стан і перспективи використання електронних грошових засобів у національній економіці;

- запропонувати напрями удосконалення контролю розрахунків електронними грошима в інформаційній системі торговельно-виробничого підприємства.

**Метою статті** є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку і внутрішнього контролю розрахунків електронними грошима.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система внутрішнього контролю розрахунків торговельно-виробничих підприємств відрізняється урахуванням специфіки проведення розрахунків з використанням електронних грошей, що дозволило рекомендувати організаційно-методичні підходи до перевірки функціонування системи захисту електронних грошей від фішингових атак.

За допомогою таких чинників обумовлена необхідність використання автоматизованих систем та інформаційних технологій для підвищення ефективності здійснення внутрішнього контролю за розрахунками з використанням електронних грошей на торговельно-виробничому підприємстві, а саме:

- трудомісткістю контрольних процедур, які вимагають здійснення великої кількості арифметичних розрахунків, різних видів аналізу. Автоматизація внутрішнього контролю підвищить ефективність прийняття рішення і надасть можливість проведення розрахунків різного ступеню складності, аналітичних процедур з використанням статистичних методів і методів моделювання;

- значними обсягами інформації торговельно-виробничого підприємства, які необхідно обробити, і на основі одержаних результатів розробити рекомендації щодо запобігання в майбутньому помилок, зловживань, невідповідностей діючому законодавству функціонування систем електронних грошей;

- вимогами до швидкості проведення обчислень, перевірок, забезпеченням їх високої якості;

- циклічністю технологічного процесу внутрішнього контролю. Господарська діяльність торговельно-виробничих підприємств здійснюється циклічно. Відповідно процеси, пов'язані з нею, відбуваються систематично. Процес контролю також не є винятком. Це дає змогу стандартизувати та уніфікувати методику його процедур і їх автоматизувати;

- необхідністю швидкого і повного виявлення помилок. При використанні засобів автоматизованої обробки даних зменшується вплив людського фактору на будь-який процес. Система навмисне не зможе зробити помилку, тому зменшується імовірність їх здійснення, полегшується процес їх виявлення [1, с. 90].

Конфіденційність, цілісність, аутентифікація, авторизація, гарантії та збереження таємниці – це одні з основних вимог, які враховуються до проведення комерційних операцій з використанням електронних грошей. Перші чотири вимоги забезпечуються технічними та програмними засобами, але виконання останніх двох – досягнення гаран-

тій і збереження таємниці – однаково залежить як від програмно-технічних засобів та відповідальності окремих осіб та організацій, так і від дотримання законів, що захищають споживача систем електронних грошей від можливого шахрайства [2, с. 20].

Використання у практиці діяльності підприємств електронних грошей завжди супроводжується підвищеними, порівняно з традиційними розрахунками, ризиками [3, с. 172-175].

При проведенні внутрішнього контролю операцій з електронними грошима службі внутрішнього контролю (СВК) необхідно оцінювати такі види ризиків:

- дублювання технічного пристрою – носія електронної готівки;

- порушення цілісності відомостей або програм функціонування систем електронних грошей;

- перехоплення та зміни повідомлень між торговельно-виробничим підприємством та емітентом електронних грошей;

- крадіжки коштів з електронного пристрою;

- викрадення комп'ютерних даних,

- відмови від операцій з використанням електронних грошей;

- шахрайства, пов'язані з електронними переказами.

Ризик дублювання технічного пристрою є вірогіднішим збитків у результаті створення шахраєм нового електронного гаманця, який приймав би електронні гроші як справжній, шляхом копіювання криптографічних ключів електронного гаманця та залишків по рахунку. Як альтернатива, шахраї можуть створити електронний гаманець, який функціонував би як справжній, але містив би залишки електронних грошей, створених шахрайським шляхом.

Іншим ризиком шахрайства може бути ризик зміни інформації, що зберігається в електронному гаманці. Якщо залишки грошових коштів, записані на карті, були збільшені шахрайським шляхом без видимих порушень (поломок) самої карти, то власник такої картки може виконувати операції з цієї карти, яка торговельному терміналу здаватиметься справжньою. Крім того, можуть бути змінені внутрішні функції електронного гаманця, наприклад процедури звітності (при запиті «Довідки про залишок електронних грошей» в ній може вказуватися сума електронних грошей, яка була на рахунку до здійснення незаконних операцій з електронними грошима). Шляхом фізичної дії безпосередньо на сам чіп електронного гаманця або завдяки слабкій безпеці операційної системи шахрай може змінити дані або функції електронного гаманця.

У результаті зміни даних або процесів технічного пристрою шляхом видалення, повтору виникає ризик зміни повідомлень, який може призвести до значних збитків. При цьому повідомлення між технічними пристроями можуть бути перехоплені шахраями у момент їх передачі по телекомунікаційних лініях, комп'ютерних мережах або при прямому контакті між технічними пристроями.

Також шахрай може викрасти технічний пристрій, або дані, що зберігаються на ньому, шляхом незаконного копіювання і незаконно використати залишки електронних грошей, записаних на ньому. Шахрай може перехопити повідомлення між законним власником електронних грошей та їх емітентом, а потім використовувати перехоплені дані при здійсненні будь-яких операцій, при цьому така крадіжка буде виявлена лише після того, як емітент отримає справжні електронні грошові знаки, які матимуть

аналогічні характеристики з незаконними грошима, а шахрай на той час вже отримує фінансову вигоду.

Шахрайство може бути здійснене також шляхом відмови від операцій, зроблених за допомогою електронних грошей. Наприклад, при дистанційних операціях, що здійснюються за допомогою телефону або комп'ютерних мереж, користувач може заявити, що не дозволяв проводити операцію. Це, у свою чергу, може призвести до фінансових втрат торговельно-виробничого підприємства або емітента електронних грошей [4].

Спеціальних систем автоматизації контрольних процедур для перевірки систем електронних грошей на ринку не існує. Тому службі внутрішнього контролю доцільно у процесі перевірки адаптувати та використовувати системи автоматизації бухгалтерського обліку та окремі програмні модулі, які автоматизують товарно-грошові відносини з використанням електронних грошей в відкритих та закритих системах їх функціонування.

Серед найпоширеніших загроз, які можуть виникати у системах електронних грошей, можна виділити: фішинг, шахрайства, пов'язані з електронними переказами, викрадення комп'ютерних даних, віртуальний шантаж тощо. За принципом поширеності можна виділити такі типи шахрайств (табл. 1) [5].

Таблиця 1  
Класифікація шахрайств за принципом поширеності

Типи шахрайств	Частка поширеності шахрайства (%)
1. Шахрайство з втраченими і викраденими пластиковими картками	72,2
2. Шахрайство з підробленими картками	20,5
3. Шахрайство з картками, не отриманими законним держателем	2,8
4. Шахрайство з використанням рахунку	1,4
5. Інші форми шахрайства	3,1

Зупинимося більш детально на найпоширенішому методі шахрайства у системах електронних грошей – фішингу. Більше 20% атак спрямовані на банки та інші фінансово-кредитні установи, збитки від фішингових атак вимірюються декількома мільярдами доларів США, при цьому, згідно із статистикою, кількість фішингових атак кожного року збільшується приблизно у півтора рази [199].

Існує декілька видів фішингу – поштовий, онлайн-новий та комбінований. Поштовий фішинг – це проведення масових розсилок електронних листів або повідомлень у соціальних мережах від імені відомих організацій, наприклад від імені банків користувачам електронних гаманців. Наприклад, бухгалтеру торговельно-виробничого підприємства надходить лист з банку або від контрагента з проханням надіслати конфіденційні дані про підприємство або про зміну правил користування електронним гаманцем (про необхідність перереєстрації електронного гаманця, погрози блокування клієнтського рахунку тощо) та пропонують пройти по посиланню або ввести паролі до електронного гаманця (рис. 1).

Основними характерними ознаками фішингових листів є неперсоналізованість (в листі не наведено прізвище користувача електронного гаманця чи назву торговельно-виробничого підприємства), екстреність (прохання надіслати відповідь в пев-

ний проміжок часу окреслюючи ліміт часу), у листі обов'язково буде присутнє гіперпосилання на сайт і пропозиція туди перейти, у листі можлива наявність погроз (заблокувати рахунок, припинити співпрацю тощо) у разі відмови від виконання вимог.

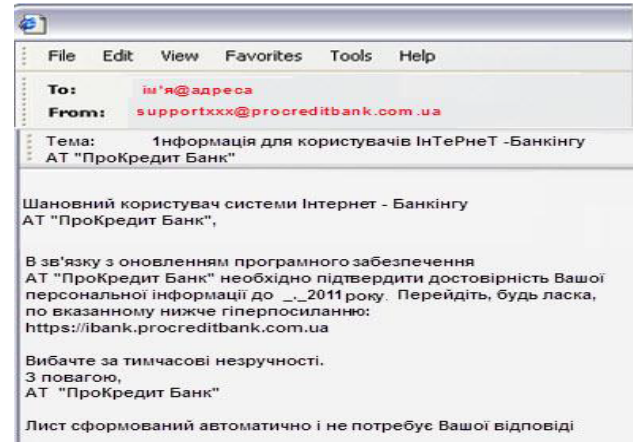


Рис. 1. Приклад фішингового листа

Онлайн-фішинг – це копіювання відомих сайтів (найчастіше інтернет-магазинів), на яких пропонується здійснити вигідні покупки товарів за привабливими цінами [7, с. 10-11]. Зовні сайти схожі на офіційні веб-адреси інтернет-магазинів і перенаправляють користувачів електронних гаманців на веб-сайти, які імітують зовнішній вигляд легітимного сайту (рис. 2).

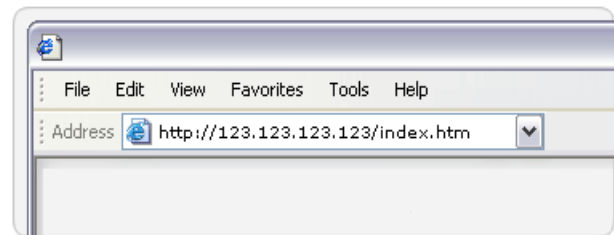


Рис. 2. Приклад адресного рядка фальшивого веб-сайту

Бухгалтер торговельно-виробничого підприємства може перевести електронні гроші на фальшивий рахунок, проте замовлений товар не отримати.

Існує також комбінований фішинг – це поєднання поштового та онлайн фішингу. Наприклад, бухгалтер торговельно-виробничого підприємства заходить на легітимний сайт, під час перегляду якого автоматично завантажуються віруси або шпійонські програми, які фіксують коди входу до електронного гаманця.

Для запобігання втрати електронних грошей при фішингових атаках службі внутрішнього контролю (СВК) торговельно-виробничого підприємства необхідно розробляти системи захисту електронних грошей від фішингу та рекомендації, щодо безпечного користування електронними гаманцями персоналу, що мають до них доступ. Найбільшу загрозу фішингові ресурси представляють у першу добу їх існування [8, с. 50-55.], тому СВК необхідно проводити безперервний моніторинг інтернет-ресурсів. На основі проведеного моніторингу необхідно створювати повноцінну систему захисту від фішингових атак та вносити її до інформаційної бази роботи СВК. Пропонуємо таку послідовність перевірки СВК функ-

ціонування системи захисту електронних грошей від фішингових атак:

1) генерація списку потенційно небезпечних інтернет-сайтів та внесення їх до «банку даних перевірок»;

2) формування списку зареєстрованих та доступних потенційно небезпечних інформаційних ресурсів;

3) визначення ступеня небезпечності кожного потенційно небезпечного інформаційного ресурсу;

4) поповнення антифішингових баз виявленими небезпечними інформаційними ресурсами.

При реєстрації електронного гаманця СВК необхідно перевірити налаштування програмного забезпечення, яке використовується для обслуговування електронних гаманців. Це можна зробити таким чином: в інформаційній системі необхідно налаштувати функцію безпечного перегляду, яка відповідає за виявлення фішингу і небезпечного програмного забезпечення та призначена для захисту комп'ютера і конфіденційності користувача електронного гаманця (рис. 3).

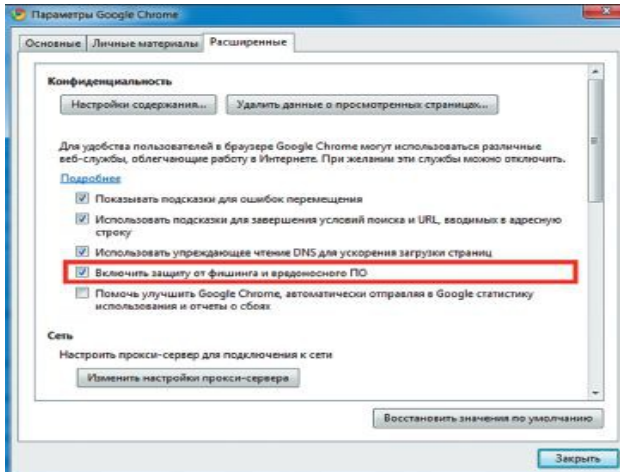


Рис. 3. Налаштування в інформаційній системі захисту від фішингу

Також при кожній операції з використанням електронних грошей СВК доцільно перевіряти автентичність сайту емітента електронних грошей, шля-

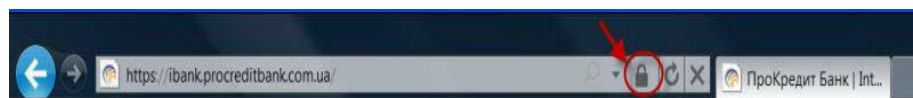
хом перевірки цифрового сертифікату безпеки шляхом натискання на символ безпечного з'єднання в інтернет-браузері, який використовується на торговельно-виробничому підприємстві (рис. 4).

При втраті електронних грошей внаслідок фішингу або інших протиправних дій служби внутрішнього контролю необхідно перевірити правильність відображення в обліку втрати електронних грошей. На основі відповідної заяви до правоохоронних органів про втрату електронних грошей з електронного гаманця в обліку необхідно відобразити: Дт 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» та Кт 321 «Електронні гроші на картковій основі» (у разі втрати електронних грошей з картки) або 322 «Електронні гроші на програмній основі» (у разі втрати електронних грошей, які функціонують на програмній основі), з одночасним віднесенням суми втрати електронних грошей у дебет позабалансового субрахунку 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей». Якщо електронні гроші будуть знайдені в обліку необхідно відобразити: Дт 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків», Кт 751 «Відшкодування збитків від надзвичайних подій», Кт 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей». Повернення правопорушником електронних грошей у гаманець користувача відображається в обліку: Дт 321 «Електронні гроші на картковій основі» або 322 «Електронні гроші на програмній основі», Кт 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків».

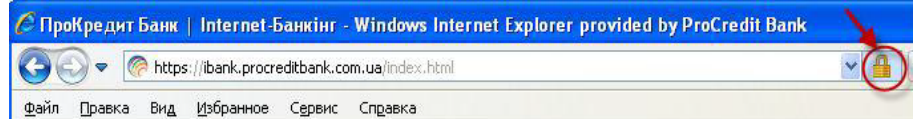
Контроль розрахунків електронними грошима з використанням інформаційних технологій забезпечує централізоване управління грошовими коштами торговельно-виробничого підприємства в режимі реального часу і в рамках єдиної інформаційної системи, виключає ризики несанкціонованого витрачання електронних грошей. Це стає можливим завдяки поєднанню в рамках контролю повного циклу фінансових процесів у короткостроковому періоді, починаючи з введення планових даних руху електронних грошей і до реєстрації факту витрачання електронних грошей на основі даних про виконання платежу з систем банк-клієнт.

**Висновки з проведеного дослідження.** Відповідно до поставленої мети можна зробити висновок, що: електронні гроші є різновидом грошових засобів, тому для розробки системи їх внутрішнього контр-

Internet Explorer 9



Internet Explorer 8



Firefox 13



Google Chrome 19



Рис. 4. Види символів безпечного з'єднання в інтернет-браузерах

олу на рівні торговельно-виробничих підприємств пропонується трактувати внутрішній контроль розрахунків електронними грошима як систему безперервного спостереження ініційовану керівництвом підприємства: за дотриманням порядку проведення розрахункових операцій, з використанням електронних грошей вимогам нормативно-правових актів та внутрішніх розпорядчих документів; повноти і своєчасності відображення електронних грошей в обліку та звітності господарюючого суб'єкта; виявлення і запобігання відхилень, що перешкоджають законному та ефективному використанню електронних грошей; усунення причин і умов, що призводять до їх втрати; розробки рекомендацій з усунення їх у майбутньому з метою підвищення ефективності управління підприємством. Визначено мету внутрішнього контролю використання електронних грошей на торговельно-виробничих підприємствах, яка полягає в отриманні доказів впевненості в ефективності здійснення товарно-грошових операцій, підтвердженні достовірності даних про наявність та рух електронних грошей у відповідності з організацією методики їх обліку, встановленні правильності оформлення господарських фактів відповідно до чинного законодавства та виявленні резервів і визначенні найбільш ефективних шляхів подальшого розвитку торговельного підприємства. Аналіз контрольних процедур розрахунків різними видами грошей (безготівкові, електронні, готівкові) свідчать про необхідність розробки окремого блоку контрольних процедур, які не притаманні готівковим та безготівковим розрахункам, але є актуальними для контролю розрахунків електронними грошима: перевірка Легітимності платіжної системи; контроль автентичності електронних цифрових підписів; Інвентаризація електронного гаманця; пере-

вірка надійності технічного забезпечення функціонування електронного гаманця; Контроль правильності відображення електронних грошей у облікових регістрах та фінансовій звітності. За результатами перевірки розрахунків електронними грошима системою внутрішнього контролю пропонується скласти пакет документів, форми яких розроблені у процесі дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яровенко Г.М. Аспекти автоматизації фінансового контролю підприємств / Г.М. Яровенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 2(17). – С. 89-96.
2. Берко А.Ю. Методи та засоби оцінювання ризиків безпеки інформації в системах електронної комерції / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, І.В. Рішняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 610. – С. 20-33.
3. Абдеева З.Р. Проблемы безопасности электронной коммерции в сети Интернет / З.Р. Абдеева // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1(41). – С. 172-175.
4. Горюков Е.В. Электронные деньги: развитие, направления использования в современной банковской практике (окончание) / Е.В. Горюков, О.В. Котина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://bankir.ru/tehnologii/s/elektronnie-dengi-razvitiie-napravleniya-ispolzovaniya-v-sovremennoi-bankovskoi-praktike-okonchanie-1373402/>>.
5. Петрущак В. Пластикові небезпеки / В. Петрущак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2007/08/21/25702/>>.
6. Phishing Activity Trends Report [Electronic resource]. – Access mode : <[www.apwg.org](http://www.apwg.org)>.
7. Валентинова Т. Осторожно – фишинг! Как могут «выудить» деньги из вашего электронного кошелька / Т. Валентинова // Все о бухгалтерском учете. – 2012. – № 42. – С. 10-11.
8. Милошенко А.В. Разработка комплексной обучаемой системы защиты информационных ресурсов от фишинговых атак / А.В. Милошенко, Т.М. Соловьёв, Р.И. Черняк, М. В. Шумская // Прикладная дискретная математика. – 2011. – № 4. – С. 50-55.

УДК 657

**Федорченко О.Є.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана***Баранов С.М.***студент  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ У 2015 РОЦІ

Стаття присвячена аналізу останніх змін у законодавстві щодо методики та порядку автоматичного відшкодування ПДВ. Також було узагальнено вимоги до суб'єктів економічної діяльності, які претендують на отримання такого відшкодування. Крім того, описано методику відкриття рахунків у системі електронного адміністрування ПДВ.

**Ключові слова:** податкове зобов'язання, податковий кредит, автоматичне відшкодування ПДВ, бюджетне відшкодування, система електронного адміністрування.

### **Федорченко О.Е., Баранов С.М. ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС В 2015 ГОДУ**

Статья посвящена анализу последних изменений в законодательстве относительно методики и порядка автоматического возмещения НДС. Также были обобщены требования к субъектам экономической деятельности, которые претендуют на получение такого возмещения. Кроме того, описана методика открытия счетов в системе электронного администрирования НДС.

**Ключевые слова:** налоговое обязательство, налоговый кредит, автоматическое возмещение НДС, бюджетное возмещение, система электронного администрирования.

### **Fedorchenko O.E., Baranov S.M. FEATURES OF BUDGETARY COMPENSATION OF VAT IN 2015**

This article is dedicated to the analysis of latest legislative changes to the methods and procedures for automatic VAT refund. The requirements for economic operators, that are eligible for such compensation, were also summarized. In addition, the method for opening accounts in the system of electronic VAT administration was described.

**Keywords:** tax liability, tax credit, automatic compensation of VAT, budgetary compensation, system of electronic administration.

**Постановка проблеми.** Проблема бюджетного відшкодування податку на додану вартість останнім часом стала однією із найбільш дискусійних та обговорюваних проблем у вітчизняному економічному середовищі. Здебільшого це зумовлено тим, що, починаючи з 1 січня 2015 року, був змінений порядок відшкодування ПДВ та вимоги до суб'єктів економічної діяльності, яким таке відшкодування може бути надане. У цій статті проаналізовано останні зміни у податковому законодавстві, що регламентують порядок адміністрування ПДВ та вимоги до підприємств, що претендують на бюджетне відшкодування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою бюджетного відшкодування ПДВ займалися такі науковці, як В. Федосов, З. Омельницька, але окреслені питання ще не знайшли свого належного висвітлення і глибокого теоретичного опрацювання у працях вітчизняних учених. Внаслідок цього ми можемо стверджувати, що тематика представленої роботи носить глибокий практичний і теоретичний зміст і характеризується високим ступенем актуальності.

**Постановка завдання.** На основі вищесказаного можна сформулювати завдання статті, які полягають в аналізі змін у законодавстві щодо методики та порядку автоматичного відшкодування ПДВ, узагальненні вимог до суб'єктів економічної діяльності, які претендують на отримання такого відшкодування, описі методики відкриття рахунків у системі електронного адміністрування ПДВ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективне функціонування національної економіки неможливе без потужної нормативно-правової бази, яка б регламентувала усі аспекти облікового про-

цесу. Чільне місце серед усіх сфер нормотворчої діяльності держави посідають податки та збори, оскільки саме вони є найбільшим джерелом поповнення державного бюджету. Саме тому чітка регламентація порядку обліку, нарахування та сплати податків є запорукою успішного функціонування будь-якої держави. 28 грудня 2014 році Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» № 1621-VII та Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII, який передбачає зміни до Податкового кодексу України стосовно ПДВ, а саме – реєстрації платників ПДВ та його адміністрування, ці зміни набрали чинності з 1 січня 2015 року.

Відповідно до підпункту 14.1.18 пункту 14.1 статті 14 Податкового Кодексу України, бюджетним відшкодуванням є відшкодування від'ємного значення ПДВ на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування ПДВ за результатами перевірки платника. Відповідність критеріям автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ є обставиною, за якою суб'єкт господарювання може отримати бюджетне відшкодування за результатами камеральної перевірки, яка проводиться протягом 20 календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації [1].

Згідно з пунктом 75.1.1 статті 75 Кодексу, дані системи електронного адміністрування ПДВ (дані органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, в якому відкриваються рахунки платників у системі електронного адміністрування

ПДВ, дані Єдиного реєстру податкових накладних та дані митних декларацій) вважаються складовою камеральної перевірки податкової звітності з ПДВ, у тому числі з питань правомірності нарахування сум бюджетного відшкодування [2].

При здійсненні камеральної перевірки податкової звітності з ПДВ із заявленими сумами бюджетного відшкодування обов'язковим є опрацювання декларацій платників за такими напрямками:

- відповідність даних додатка 2 до податкової декларації з ПДВ, зокрема за періоди, в яких виникло від'ємне значення різниці податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ;
- виявлення арифметичних або логічних помилок у декларації, у тому числі правомірність відображення показника збільшення залишку від'ємного значення, який після бюджетного відшкодування включається до складу податкового кредиту наступного податкового періоду з врахуванням результатів попередніх перевірок (камеральних/документальних), проведених органом ДФС;
- з'ясування відповідності даних декларації з ПДВ та даних Єдиного реєстру податкових накладних;
- аналіз формування податкового кредиту з використанням усіх наявних інформаційних даних;
- з'ясування відповідності даних декларації з ПДВ та даних митних декларацій (рядки 2.1 та 12.1 декларації), застосованого типу митних декларацій.

Варто наголосити на тому, що з 1 січня 2015 року набула чинності нова норма ПК – ст. 200.1, яка регламентуватиме електронне адміністрування ПДВ. На виконання цієї норми Кабміном прийнято Постанову № 569, якою затверджено Порядок електронного адміністрування.

Система електронного адміністрування ПДВ має забезпечити автоматичний облік у розрізі платників податків:

- сум ПДВ, що містяться у виданих та отриманих податкових накладних, зареєстрованих у Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН);
- сум ПДВ, сплачених платниками при імпорті товарів;
- сум поповнення та залишку коштів на рахунках у системі електронного адміністрування;
- сум ПДВ, на які платники податків мають право [3, с. 71].

Із цією метою платникам ПДВ автоматично та безоплатно відкриватимуться рахунки у системі електронного адміністрування. Для цього до 15.12.14 ДФС повинна була подати до Держказначейства реєстр платників ПДВ, яким треба відкрити такі рахунки. Рахунки мали бути відкриті не пізніше 25.12.14. Держказначейство зобов'язане повідомити ДФС про відкриття рахунків не пізніше робочого дня, наступного за днем відкриття.

Після отримання цієї інформації ДФС повідомляє платникам податків реквізити їхніх рахунків у системі електронного адміністрування. Тобто діючі платники податків мають отримати дані про реквізити до 1 січня 2015 року. Тим суб'єктам господарювання, які реєструватимуться як платники ПДВ після 1 січня 2015 року, рахунки відкриють на підставі реєстру, який ДФС, після присвоєння їм ПІН, надсилатиме до Держказначейства.

Варто наголосити на тому, що така методика відкриття рахунків в системі електронного адміністрування є досить зручною для платників податку, оскільки їм не потрібно нести додаткових витрат та перейматись через відкриття рахунків: усе буде зроблено Державною фіскальною службою України.

Отже, датою початку операцій у системі електронного адміністрування вважатиметься:

- 1 січня 2015 року – для діючих платників;
- дата реєстрації платника ПДВ, зазначена в поданому до Казначейства реєстрі, – для тих платників ПДВ, які будуть зареєстровані після 1 січня 2015 року.

Варто зауважити, що бюджетне відшкодування, задеклароване платниками ПДВ до 1 січня 2015 року та не відшкодоване до цієї дати, надаватиметься за правилами ст. 200 ПК, які діяли до 1 січня 2015 року [4]. Тобто платник податку, який має право на отримання бюджетного відшкодування та прийняв рішення про повернення суми бюджетного відшкодування, подає відповідному органу ДФС податкову декларацію та заяву про повернення суми бюджетного відшкодування, яка відображається у податковій декларації, і за умови відповідності суб'єкта господарювання критеріям, які дозволяють здійснити бюджетне відшкодування, орган Державного казначейства України видає платнику податку зазначену суму бюджетного відшкодування шляхом перерахування коштів з бюджетного рахунка на поточний банківський рахунок платника податку в обслуговуючому банку протягом п'яти операційних днів після отримання висновку органу державної податкової служби.

Залишок від'ємного значення попередніх податкових періодів після бюджетного відшкодування (тобто р. 24 декларації), задекларований до 1 січня 2015 року, має обліковуватися в порядку, затвердженому ДФС (на дату виходу цього видання такого порядку не затверджено).

Від'ємне значення ПДВ можна зарахувати:

- у погашення податкового боргу (за наявності), але не повністю, а в частині, яка на момент такого погашення не перевищує розрахункового показника, визначеного за формулою на момент подання декларації;
- до складу податкового кредиту наступного звітного періоду або задекларувати бюджетне відшкодування, але в сумі, яка не перевищує розрахункового показника, визначеного за формулою [1].

Зазначимо, що з 1 січня 2015 року зі ст. 200 ПК виключено усі пункти, які регулюють порядок перевірки бюджетного відшкодування. Це говорить про підвищення рівня довіри держави до підприємців, що є якісною характеристикою європейського суспільства. Але варто зазначити, що вітчизняні юристи висловлюють занепокоєння щодо можливості завищення підприємствами сум, які підлягають бюджетному відшкодуванню.

Тепер, на нашу думку, варто більш детально зупинитися на зміні вимог законодавства до суб'єктів економічних відносин, які претендують на відшкодування ПДВ.

Відповідно до ст. 200.19 ПКУ, Право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування податку мають платники податку, які відповідають одночасно таким критеріям:

1. Не перебувають у судових процедурах банкрутства відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
2. Юридичні особи та фізичні особи – підприємці, включені до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців і до цього реєстру щодо них не внесено записів про:
  - а) відсутність підтвердження відомостей;
  - б) відсутність за місцезнаходженням (місцем проживання);



в) прийняття рішень про виділ, припинення юридичної особи, підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця;

г) визнання повністю або частково недійсними установчих документів чи змін до установчих документів юридичної особи;

г) припинення державної реєстрації юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця та стосовно таких осіб відсутні рішення або відомості, на підставі яких проводиться державна реєстрація припинення юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця.

3. Мають необоротні активи, залишкова балансова вартість яких на звітну дату, за даними податкового обліку, перевищує у три рази суму податку, заявлену до відшкодування, або отримали від банківської установи фінансову гарантію, терміном на один рік, що діє з дня подачі відповідної заявки про повернення суми бюджетного відшкодування (у разі якщо за результатами перевірки встановлено порушення норм податкового законодавства в частині зайво заявлених сум податку до бюджетного відшкодування, така фінансова гарантія має бути продовжена додатково на термін до двох років), а також:

а) здійснюють операції, до яких застосовується нульова ставка (питома вага яких протягом попередніх дванадцяти послідовних звітних податкових періодів (місяців) сукупно становить не менше 40 відсотків загального обсягу поставок (для платників податку з квартальним звітним періодом – протягом попередніх чотирьох послідовних звітних періодів) або

б) здійснили інвестиції в необоротні активи у розмірах не менше ніж 3 мільйони гривень протягом останніх 12 календарних місяців. Платникам податку, які отримали право на автоматичне бюджетне відшкодування виходячи із цього критерію, сума такого відшкодування сукупно не може перевищувати суму податку, сплачену у складі вартості придбаних (у тому числі в разі їх ввезення на митну територію України)/споруджених необоротних активів не залежно від того, чи були вони введені в експлуатацію.

4. Не мають податкового боргу [1].

Варто наголосити, що до внесення змін до статті 181.1. ПКУ, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, протягом останніх 12 календарних місяців, що підлягають оподаткуванню, сукупно перевищує 300 000 гривень, то такий платник повинен був зареєструватися платником ПДВ.

Але починаючи з 01.01.2015 року, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, протягом останніх 12 календарних місяців, що підлягають оподаткуванню, сукупно перевищує 1 000 000 гривень, то такий платник повинен був зареєструватися платником ПДВ [1].

Як бачимо, ці зміни дають можливість спростити введення бухгалтерського та податкового обліку підприємства. По-перше, усі платники з 1 січня 2015 року повинні реєструвати податкові накладні та подавати декларації тільки в електронному вигляді, що збільшить обсяг роботи та буде вимивати обігові кошти підприємства, які необхідно перераховувати

на електронні рахунки для реєстрації податкових накладних. По-друге, підприємства, які не є платниками ПДВ, менше контролюються податковими органами. З боку оптимізації сплати податків на підприємстві обсяг податкового навантаження зменшиться у зв'язку з тим, якщо підприємство є платником ПДВ, то на підприємстві виникають операції, які не є об'єктом оподаткування ПДВ, що збільшує різницю сплати між податковим кредитом та зобов'язанням до бюджету.

Сума податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування, за рішенням платника податку може бути збільшена на суму непогашених залишків сум податку, заявлених ним до бюджетного відшкодування за звітні (податкові) періоди до 1 лютого 2015 р.

Таке рішення платник податку відображає у заяві, що подається у складі податкової декларації за звітний (податковий) період після 1 лютого 2015 р., в якому воно прийняте.

ДФС після проведення камеральної перевірки зазначеної податкової декларації автоматично збільшує суму податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування, на відповідну суму та на запит платника податку інформує його про суму збільшення шляхом надсилання електронного повідомлення.

Сума такого збільшення відображається платником податку у складі податкового кредиту податкової декларації за звітний (податковий) період, в якому воно здійснене.

На запит платника податку ДФС інформує його про результати такого перерахунку шляхом надсилання електронного повідомлення [3, с. 75].

**Висновки з проведеного дослідження.** Реформи, спрямовані на оптимізацію облікового процесу, є явищем позитивним для національної економіки, але якою б досконалою не була б реформа, ключовим фактором її успіху, на нашу думку, все ж таки залишається сам процес її проведення. Позитивним аспектом є поетапне введення електронного адміністрування ПДВ, але перехідний період, на практиці для багатьох підприємств, виявився досить коротким для виявлення усіх мінусів системи. Саме тому у переважній більшості європейських країн строк дії перехідного періоду дорівнює року. Наразі важко точно сказати, які наслідки для підприємств матиме перехід до автоматичного відшкодування ПДВ у довгостроковій перспективі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-v--podatok-na-dodanu-vartist/>.
2. Лист ДФС України від 07.07.2015 р. № 24403/7/99-99-15-01-01-17 «Щодо особливостей проведення перевірок бюджетного відшкодування ПДВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8617>.
3. Омельницька З.Я. Адміністрування ПДВ-2015 / З.Я. Омельницька // Бібліотека БАЛАНС. – 2015. – № 24. – С. 71-75.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» № 1621-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>.

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

УДК 338.26.015

**Дячек В.В.**  
*Харківський національний університет  
імені В.Н. Каразіна*

### АНАЛІЗ ЛАНЦЮГА СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ЯК СКЛАДОВА МЕТОДОЛОГІЇ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ ІНДИКАТИВНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Стаття присвячена методології розробки стратегії індикативного програмування національного господарства. Виходячи з етапів розробки стратегії застосовується комплекс відповідних об'єктивних та науково обґрунтованих методів. Серед яких виділено методи оцінки на основі матриці БКГ, концепції частки ринку, концепції споживчої вартості. Остання отримала розвиток у теорії ланцюга створення вартості, яка може бути застосована для аналізу стану конкурентоспроможності та рівня розвитку національної економіки. Даний метод аналізу дає більш глибоке розуміння якісного рівня розвитку економіки країни та її складових, регіонів.

**Ключові слова:** ланцюг створення цінності, матриця БКГ, рівень економічного розвитку, конкурентоздатність, методика індикативного програмування, програмування національної економіки.

#### Дячек В.В. АНАЛИЗ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ИНДИКАТИВНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Статья посвящена методологии разработки стратегии индикативного программирования национальной экономики. Исходя из этапов разработки стратегии применяется комплекс соответствующих объективных и научно обоснованных методов. Среди которых выделены методы оценки на основе матрицы БКГ, концепции доли рынка, концепции потребительской стоимости. Последняя получила развитие в теории цепочки создания стоимости, которая может быть применена для анализа состояния конкурентоспособности и уровня развития национальной экономики. Этот метод анализа дает более глубокое понимание качественного уровня развития экономики страны и ее составляющих, регионов.

**Ключевые слова:** цепочка создания ценности, матрица БКГ, методика индикативного программирования, программирование национальной экономики, уровень экономического развития, конкурентоспособность.

#### Dyachek V.V. ANALYSIS OF THE VALUE CHAIN AS PART OF THE METHODOLOGY DEVELOPMENT STRATEGIES INDICATIVE PROGRAMMING

The article is devoted to the methodology of indicative programming strategies of the national economy. In determining the methodological approach of development indicative programming strategy the author based on the structure of programme and stages of its formation. It was determined that the fundamental principle of economic development are following: smart, sustainable and inclusive growth. It is applied a set of appropriate objective and scientifically based methods accordingly to the strategy development stages: definition of the current situation, development strategy, programme creation and implementation, monitoring and evaluation of programme. For the analysis of the national economy it should be used a complex of methods of collecting primary (observation and interviews deterministic sample) to form an understanding of the state of economic development according to the various stakeholders' views and desired trend of further development. The collected primary and secondary data (mostly quantitative statistical) are analyzed with special economic-mathematical, statistical, econometric, graphics and other methods. Among which the author identified methods of evaluation based on the concept of market share, based on the concept of consumer value, BCG matrix. Evaluation based on market share and BCG matrix is easy to adapt to an analysis of the national economy through correction of appropriate factors: market share to the share of output, export, and so on. The concept of consumer value theory was developed into the M. Porter theory of value creating chain to analyze the competitiveness of the sectors of the national and regional economy. But the author pointed out that the competitiveness level of industries together may indicate the competitiveness of the region or the entire country. This concept allows not only determining the level of economic development but also targets of this development in the future using the gross value added rate of products. The author concluded these techniques can be applied in the creating of national economy development strategies and provide a better understanding of quality of country's economic development and its components, regions.

**Keywords:** chain of creating value, BCG matrix, methodology of indicative programming, the programming of the national economy, a competitiveness level, an economy development level.

**Постановка проблеми.** Використання методів планування є визначальним для самого плану та його реалізації. Процес планування є вихідним в управлінні будь-якими системами. Методологічний підхід до формування індикативних планів державного господарства відрізняється процедурою узгодження цілей та дій всіх суб'єктів економічної системи держави. Цей процес ускладнюється по-перше різним ступенем активності цих суб'єктів: підприємства та їх представники більш активні, ніж жителі країни, яких необхідно об'єднати; також активність підприємств також може бути різ-

ною в залежності від їх розміру та наявних ресурсів; до того ж деякі підприємства можуть бути суб'єктами інших країн, чим обмежується управлінський вплив держави на них. Планування розвитку економічної системи держави ускладнюється процесами інтеграції та глобалізації, з'являються підприємства, транснаціональні та багатонаціональні, вплив яких зрівнюється з впливом регіонів та деяких держав. Тому розробка методології індикативного планування постає нагальним питанням сучасної теорії економіки та управління національним господарством.

**Аналіз останніх публікацій.** Методологія розробки та формування планів розвитку економічної системи нації розглядається в роботах М. Портера, А. Томпсона, М. Невеса, Б. Андерсена, К. Прахалада, Ф. Колосова, О. Юлдашева, А. Лаврентеву та інших. У вітчизняній літературі дана тематика висвітлена в працях В. Базилевича, Н.Тарнавської, А. Ігнатюк, К. Калди, Т. Наконечної, Л. Піддубної та інших.

**Постановка завдання.** Із розвитком глобалізації цих процесів та інтеграцією України у світовий простір постає питання визначення напрямків та планування економічного розвитку країни. Розробка методології формування індикативних планів в сучасних умовах розвитку за наявності різних зацікавлених сторін, погляд яких слід враховувати, стає актуальною для набуття конкурентоспроможного стану національного господарства України.

**Метою статті** є формування методичного підходу щодо розробки стратегій індикативного програмування.

**Результати дослідження.** При визначенні методичного підходу розробки стратегії індикативного програмування будемо виходити із структури програм: науково-дослідних, проектно-інвестиційних, виробничо-економічних та етапів формування індикативної стратегії:

1. Визначення існуючого стану
2. Визначення стратегії розвитку
3. Розробка та забезпечення реалізації програм.
4. Моніторинг та оцінка програм розвитку.

На сьогодні, із урахуванням наближення державного управління національної економіки до стандартів Європейського союзу, слід додержуватися наступних основних принципових положень стратегії економічного розвитку [1]:

1. Розумне зростання – розвиток економіки на терені знань та інновацій;
2. Стійке зростання – просування більш ресурсоефективної, дружньої до навколишнього середовища та конкурентоспроможної економіки;
3. Інклюзивне зростання – сприяння високої зайнятості в економіці, що забезпечує економічну, соціальну та територіальну згуртованість.

Розумне зростання означає зміцнення знань і інновацій в якості провідників майбутнього зростання країни. Це вимагає: підвищення якості освіти, зміцнення дослідницької діяльності, сприяння інноваціям та передачі знань по всій країні, використання в повній мірі інформаційно-комунікаційних технологій і забезпечення перетворення цих ідей перетворювалися в нові продукти і послуги. Таке перетворення спричиняє зростання, появу якісних робочих місць і допомагає вирішити локальні, державні та глобальні соціальні проблеми. Але, для успіху зазначені фактори необхідно поєднати з підприємницькою діяльністю, фінансами, і зосередитися на потребах користувачів і ринкових можливостях.

Стійке зростання передбачає створення ресурсоефективної, стійкої та конкурентоспроможної економіки, розробляючи нові процеси і технології, в тому числі екологічно чисті, прискорення випуск інтелектуальних мереж з використанням ІКТ, а також підсилення конкурентних переваг підприємств країни, особливо в обробній промисловості в межах малих і середніх підприємств, а також за рахунок надання допомоги споживачам оцінити ефективність використання ресурсів. Такий підхід допоможе досягти успіху в низьковуглецевому, ресурсоефективному світу, запобігаючи погіршенню стану навколишнього середовища, втрати біорізноманіття та нерациональ-

ного використання ресурсів. Він також передбачає в своїй основі економічну, соціальну та територіальну згуртованість.

Інклюзивне зростання має на увазі розширення прав і можливостей людей на основі високого рівня зайнятості, інвестування в знання і навички, боротьби з бідністю і модернізації ринків праці, навчання і систем соціального захисту для того, щоб допомогти людям передбачити і управляти змінами, побудувати згуртоване суспільство. Важливо також, що вигоди від економічного зростання поширюються на всю країну, в тому числі його віддалених регіонах, зміцнюючи тим самим її територіальну згуртованість. Йдеться про забезпечення доступу і можливостей для всіх на протязі всього життя. Країни повинні повною мірою використовувати свій трудовий потенціал, щоб вирішувати проблеми старіння населення і зростаючої глобальної конкуренції. Політика щодо сприяння гендерній рівності необхідна для розширення участі робочої сили, таким чином, додаючи до зростання і соціальної згуртованості.

Зазначені принципи мають знаходити відгук у цілях стратегії, що розробляється.

Перший етап розробки стратегії, визначення існуючого стану, розуміє під собою проведення соціально-економічного аналізу. Останній є основою розробки можливих сценаріїв розвитку, визначення сильних та слабких сторін країни та її регіонів.

В Україні та й в ЄС не існує надто формалізованих підходів до підготовки соціально-економічного аналізу, але уже сформовані загальні традиції щодо структури такого документу, його глибини та візуалізації [2]. Він охоплює всі важливі аспекти життєдіяльності і розвитку країни. Коректно проведений і адекватно використаний аналіз дозволяє розробникам стратегії краще зрозуміти актуальний стан та тенденції в економічній, соціальній та екологічній сферах країни, створити потужну основу для своєчасного виявлення бажаних і небажаних змін, є основою для прийняття рішень.

Виділяють наступні причини проведення соціально-економічного аналізу:

1. Розробка ключових питань і висновків, підтверджених відповідними даними, які необхідні для подальших кроків планування.
2. Створення основи для моніторингу та оцінки реалізації стратегії. Для цілей моніторингу необхідно побудувати механізми для регулярного оновлення соціально-економічних даних.

Першим кроком соціально-економічного аналізу є збір даних:

– вторинних – вже оброблених даних державними, регіональними та приватними організаціями – служби статистики, науково-дослідних установ, консалтингових підприємств, тощо.

– первинних – думки та пропозиції зацікавлених сторін розвитку країни., суспільні думки, тощо.

Вторинні дані дають можливість сформувати генетичні, об'єктивні засади розвитку країни формулюючи на основі кількісних даних тенденції розвитку країни взагалі, та національної економіки зокрема.

Первинні дані дають можливість сформувати телеологічну сторону цілепокладання стратегічного плану, тобто бажаний напрямок розвитку країни. Висловлювати суспільну думку можуть лідери громадськості, керівники організацій та підприємств, експерти. Прийнятими методами збору первинних даних є спостереження та опитування. При чому можливо використовувати їх комбінацію. Суцільним опитуванням чи спостереженням суспільної думки є

референдум, який є достатньо дорогим та трудомістким процесом. Тому слід проводити вибіркове опитування, вибірка може бути випадкова чи детермінована. Частіше за все використовують детерміновану навмисну вибірку, за умов якої обираються ті елементи, які, на думку розробників, більш відповідають меті дослідження. Але така думка розробника має базуватися на результатах спостереження обраних елементів: чи дійсно вони є лідерами думок, чи всі лідери були обрані, визначити саме критерії присвоєння статусу «лідера суспільної думки». Слабкою рисою випадкової вибірки є те, що обрані респонденти можуть не забажати або не мати можливості взяти участь в опитуванні.

Опитування може бути проведено у вигляді:

- письмового опитування – анкетування: відкрите чи закрите;
- усного опитування – інтерв'ю: особисте, панельне, телефонне, фокус групи.

Методологія формування регіональних стратегій розвитку рекомендує активне застосування фокус-груп для проведення активної дискусії, взаємодії зацікавлених сторін та стимулювання формування ідей. Але зворотню стороною є можливість високого рівня конформізму між учасниками фокус-групи, через що можуть сформувані висновки та поставити цілі, які не відповідають інтересам країни. Тому важливо комбінувати декілька методів опитування. До того ж до вибірки мають входити представники всіх зацікавлених сторін: населення, неприбуткових організацій, бізнесу (в першу чергу малого та середнього), регіональної та державної влади.

При отриманні результатів опитування та вторинних даних, вони обробляються за допомогою спеціальних економіко-математичних, статистичних, економетричних, графічних та інших методів.

Загальний зміст соціально-економічного аналізу має мати наступний вигляд [3]:

- географічне розташування;
- ландшафтні особливості рельєфу, характеристику ґрунтів та гідрологію;
- природно-ресурсний потенціал;
- кліматичні умови (температурний режим, вологість повітря тощо);
- адміністративний поділ, місце в загальнодержавному розподілі праці;
- особливості соціально-економічного розвитку в динаміці за останні п'ять років;
- екологічна ситуація на території країни та її складових;
- політична ситуація;
- фінансово-бюджетна ситуація;
- рівень життя населення та його ділову активність.

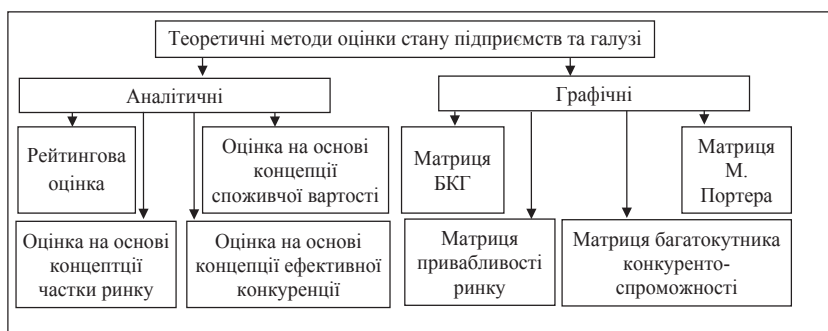


Рис. 1. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства [4, с. 99]

Дана структура є орієнтовною і може змінюватися розробниками стратегії. Але завданням соціально-економічного аналізу є не просто приведення статистичного аналізу та думок зацікавлених сторін, а осмислення вторинної інформації та її інтерпретація щодо впливу на країну та на її складові. Кожна складова цього аналізу має містити короткий висновок про те, на скільки конкретний елемент – фактор розвитку, що описується у даному розділі, має вплив на розвиток країни. До того ж необхідно проводити порівняння показників із країнами-сусідами, через те, що вони також мають вплив на розвиток країни, для якої розробляється стратегія.

Для аналізу стану економіки регіону пропонується застосовувати аналіз його конкурентоздатності основні методи аналізу представлені на рис. 1.

Дані методи можуть бути застосовані на макrorівні для аналізу стану економіки. Із цього переліку методів для проведення соціально-економічного аналізу оптимальними і адекватними є:

1. Оцінка на основі концепції частки ринку – дана концепція передбачає застосування показників концентрації та Хіршмана-Херфендаля. Дані показники можуть бути розраховані для порівняння питомої ваги конкретного товару у загальному обсязі випуску чи реалізації продукції.

2. Оцінка на основі концепції споживчої вартості – це результат підсумку всіх корисних властивостей товару, одним з можливих кількісних показників суми даних властивостей є валова додана вартість, яка міститься у вартості товару. Підтвердженням цієї корисності є затребуваність товару.

3. Матриця БКГ – за її допомогою можливо проаналізувати темпи зростання реалізації товару та питому вагу товару на ринку.

Рейтингова оцінка базується на експертній оцінці факторів конкурентоздатності та наданні цим факторам певного вагового коефіцієнта. Даний метод широко застосовується під час експертних методів оцінки.

Недоліком графічних методів є їх функціональна обмеженість – вони не забезпечують інтегральної оцінки реального стану економічних явищ.

Методи оцінки на основі концепцій частки ринку та матриці БКГ дають уявлення про результат розвитку, вони лише фіксують стан і не дають відповіді на питання «чому?». Використання методу, що заснований на концепції споживчої вартості, дає можливість зрозуміти причино-наслідкові зв'язки. Оцінка на основі концепції ефективної конкуренції – має на увазі застосування індексу конкурентоспроможності, який розраховується для макrorівня та макrorівня. Згідно до змісту цього індексу макроекономічна середина є визначною для формування добробуту нації, але останній генерується мікрорівнем. З чого витікає, що методи аналізу конкурентоздатності можуть бути застосовані при аналізі макrorівневих явищ, а поняття конкурентоздатності країни може характеризувати рівень розвитку економіки країни.

Невипадково в роботах М. Портера розглядаються питання створення цінності та умов конкурентоздатності. Так М. Портер виділяє наступні фактори конкурентних переваг: умови для конкурентних факторів; споріднені галузі та галузі, що обслуговують; стан попиту; структура економіки, галузі та підприємства.

Конкурентні переваги країни та її регіонів можуть бути згруповані наступним чином [5, с. 52]:

- природні переваги пов'язані з факторами, які надані природою;
- загальні переваги пов'язані з соціально-економічними факторами, які є результатом діяльності людини, але й існують також у інших країнах;
- унікальні переваги відрізняють країну та її регіони від інших, і не можуть бути легко скопійовані іншими.

Поряд з тим, для більш глибокого розуміння пропонується аналізувати ланцюг формування цінності, склад якого представлено на рисунку 2.

М. Портер пропонує більш широке розуміння ланцюга формування цінності (рис. 3).

З нього видно, що перш за все на конкурентоздат-

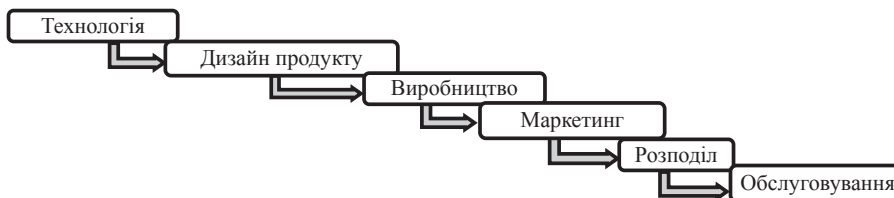


Рис. 2. Формування ланцюга цінності McKinsey, [6, с. 5]



Рис. 3. Ланцюг цінностей за М. Портером [7, с. 89]

Інфраструктура фірми	Інформаційні технології, технології планування та складання бюджету, офісні технології				НАЦІОНА
Управління кадрами	Технології навчання, дослідження у сфері стимулювання співробітників, інформаційні технології				
Розробка технологій	Технології, матеріального продукту		Засоби програмного забезпечення		
Матеріальне постачання	Інформаційні технології, технології систем комунікацій, технології транспортної системи				
	Технології транспортування, зберігання та складування, систем комунікацій, тестування	Технології процесу, виробництва, система обробки заказів, методи ремонту	Технології транспортування, швидка та своєчасна доставка, технології упаковки, систем комунікацій	Технології засобів масової інформації, аудіо- та відеозапису, інформаційні технології	Технології діагностики та тестування, технології систем комунікацій
	Внутрішня логістика	Виробничий процес	Зовнішня логістика	Маркетинг та торгівля	Обслуговування

Рис. 4. Технології, що представлені у ланцюжку створення вартості компанії [9]

ність, а відповідно на рівень розвитку підприємства впливає:

- 1. Ринкова інфраструктура підприємства.
- 2. Рівень технологічного розвитку суспільства.
- 3. Наявність кадрового резерву в суспільстві, на

що має прямий вплив система освіти та наявність споріднених та подібних підприємств.

- 4. Матеріальне технічне постачання – також впливає на конкурентоздатність та є його підґрунтям.

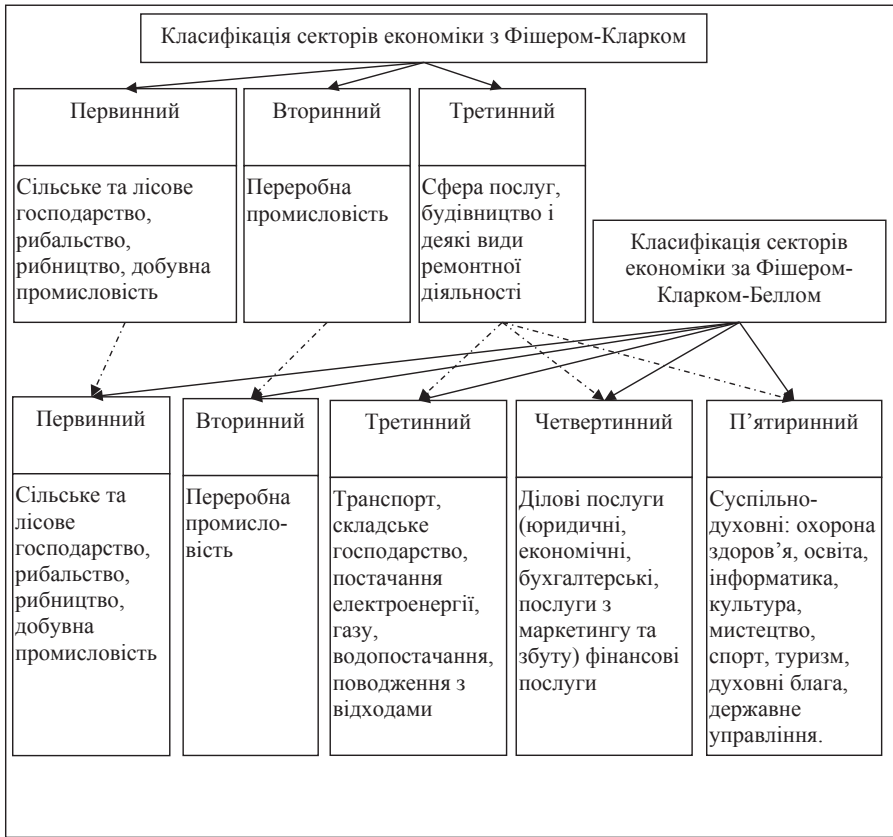


Рис. 5. Взаємозв'язок та групування видів економічної діяльності до секторів економіки, які виділили А. Фішер та К. Кларк й Д. Бел, а також відповідні їм галузі економіки

Джерело: розроблено автором за джерелами [11; 12; 13]

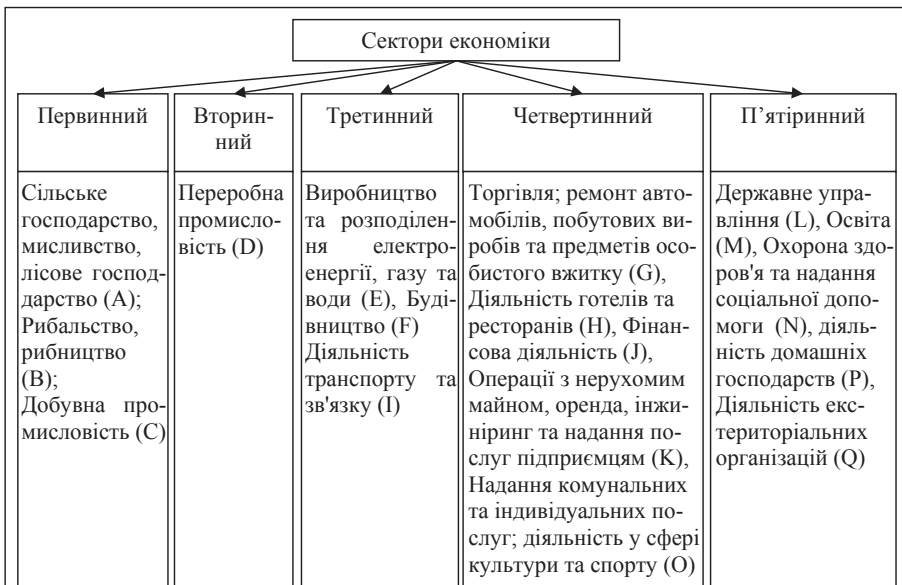


Рис. 6. Типологізація видів економічної діяльності за класифікатором видів економічної діяльності відповідно до економічних укладів

Джерело: розроблено автором

А. Томпсон та Дж. Стріклен екстраполювали поняття «ланцюг цінності» розширивши предмет дослідження: з певної компанії до підприємств, які беруть участь у створенні продукту – від сировини до готового до споживання продукції. Останнє розуміння отримало назву «система цінностей» [8, с. 147]. Розглянемо більш детально концепцію М. Портера з т.з. розвитку технологій, рис. 4.

В результаті аналізу рисунка 4 видно, що технології грають провідну роль у конкурентоздатності підприємства, рівні розвитку підприємства, галузі та всієї економіки. Кількісним показником, що свідчить про технологічність продукту є валова додана вартість і з певними застереженнями: за рахунок маніпулювання структурою витрат підприємство може штучно підвищити показник доданої вартості, що також може впливати та об'єктивність даних всієї галузі та економічної системи. Лакмусовою стрічкою ланцюгу створення цінності може бути податок на додану вартість, який виконує в тому числі функцію адміністрування.

Валова додана вартість дає можливість розглянути структуру суспільного виробництва, порівнюючи питому вагу первинного (важка промисловість), вторинного (легка промисловість) та третинного (сфера послуг) секторів економіки. Дана диференціація за секторами економіки запропонована у 1930-х рр. А. Фішером і К. Кларком [10].

Типологія Фішера-Кларка була розроблена під час індустріалізації суспільства, а постіндустріальна стадія розвитку розглядалася лише у перспективі. Сфера послуг була недостатньо розвинутою, а деяких послуг взагалі не було. Третинний сектор був здебільшого представлений так званими матеріальними послугами, розвиток сфери нематеріальних послуг настав пізніше, як зазначено в першому розділі. Д. Белл використовуючи підхід Фішера-Кларка розділив сферу послуг на три частини, визначивши поряд з трьома секторами економіки четвертинний і п'ятірний [11], до яких відповідно увійшли ділові послуги (юридичні, економічні, бухгалтерські, послуги з маркетингу та збуту, фінансові послуги) та суспільно-духовні (ті, що виробляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні та соціальні потреби людей: охорона здоров'я, освіта, інформатика, культура, мистецтво, спорт, туризм, духовні блага, державне та муніципальне управління). Розмежування секторів економіки представлено наочно на рисунку 5.

Зазначене на рисунку 5 групування дозволяє виділити види економічної діяльності держави та будувати пріоритетні напрями розвитку економічної системи, яка по прикладу розвинутих країн має націлюватися на збільшення питомої ваги послуг.

У валовому випуску останніх частка доданої вартості більша ніж у первинному секторі економіки, тому можна казати про існування певної залежності між секторами економіки та питомої ваги валової доданої вартості. Відповідно до окресленої у групуванні на рисунку 5 типологізації видів економічної діяльності автором було виконано таку за класифікатором видів економічної діяльності та представлено на рисунку 6.

Таким чином, в залежності від превалювання в структурі економіки, тобто у валовому випуску товарів тих чи інших видів економічної діяльності, можливо стверджувати про рівень розвитку економічної системи країни взагалі. А в результаті виділення конкурентних переваг формуються страте-

гічні напрями розвитку країни, які висловлюються у цілях стратегії.

**Висновки.** В результаті аналізу методології формування державних та регіональних планів розвитку, заснованих на методології Світового банку, автором було висунуто та обґрунтовано необхідність аналізу ланцюгу створення цінності товарів, які виробляються в країні для розуміння величини доданої вартості товарів, яка була створюється в країні. За питою вагою товарів, які виробляються в країні та з середньогалузевим рівнем доданої вартості, можливо визначити рівень розвитку економіки цієї країни. Валова додана вартість має бути одним з основних показників розвитку національної економіки. Також автор приходить до висновку про необхідність застосування інших графічних методів для визначення основних конкурентних переваг країни та її регіонів. Все це має бути вихідними положеннями при встановленні цілей економічного розвитку та критеріями їх досягнення.

Також для визначення бажаних орієнтирів при цілепокладанні за телеологічним принципом пропонується крім використання фокус-груп окремих зацікавлених сторін, для визначення суспільної думки пропонується використовувати й інші методи опитування із застосуванням випадкової вибірки для отримання об'єктивних поглядів на певний перелік питань в області пріоритетів розвитку.

Втілення зазначених пропозицій позитивно позначиться на методології розробки стратегій індикативного програмування національної економіки та будуть сприяти досягненню поставлених цілей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. These themes have been widely welcomed in the public consultation carried out by the Commission. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eu2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm)
2. Інституції та органи регіонального розвитку в країнах Європи [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.tarkas.com.ua/content/ukr/prjdoc/RD\\_institutions\\_UA.pdf](http://www.tarkas.com.ua/content/ukr/prjdoc/RD_institutions_UA.pdf)
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. N 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF/page>
4. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
5. The Global Competitiveness Report. – New York; Oxford; Oxford University Press, 2005. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ieseinsight.com/casos/study\\_0035.pdf](http://www.ieseinsight.com/casos/study_0035.pdf)
6. Carter F. The business system: A new tool for strategy formulation and cost analysis / F. Carter, K. Bales, P. C. Chatterjee, F. W. Gluck, D. Gogel, A. Puri. – The McKinsey Quarterly, 1980. – 36 p.
7. С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакулєно Управление конкурентоспособности предприятия: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
8. Томпсон, А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб пособие / А. Томпсон, Дж. Стрикленд; пер. с англ., под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с.
10. Fisher A. G. B. The Class of Progress and Society / A. G. B. Fisher. – N.Y., 1935.
11. Белл Д. Прийдешне постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування / Д. Белл; [пер. з англ. під ред. В.Л. Іноземцева]. – М. : Знання, 1999 – 773 с.
12. Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. Macmillan Press. – 1957.
13. Fisher, A. G. B., "The Clash of Progress and Security", London, MacMillan and Co. Ltd, 1935.

УДК 519.86:336.713

**Стадник Ю.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
факультету управління фінансами та бізнесу  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ У ПЛАНУВАННІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Стаття присвячена практичній реалізації методу кластерного аналізу у процесі аналізу регіональних кредитних ринків та формування кредитних програм. У роботі виконується класифікація регіональних ринків, на яких працює банківська установа, за типом позичальника – фізичної особи. На основі проведеного дослідження зроблено висновки та надано рекомендації для банківської установи щодо формування кредитних програм для позичальників – фізичних осіб у досліджуваних регіонах.

**Ключові слова:** банківська установа, кредитні операції, класифікація, позичальники – фізичні особи, кластерний аналіз.

### **Стадник Ю.А. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ПЛАНИРОВАНИИ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Статья посвящена практической реализации метода кластерного анализа в процессе анализа региональных кредитных рынков и формирования кредитных программ. В работе проводится классификация региональных рынков, на которых работает банковское учреждение, по типу заемщика – физического лица. На основе проведенного исследования сделаны выводы и даны рекомендации для банковского учреждения по формированию кредитных программ для заемщиков – физических лиц в исследуемых регионах.

**Ключевые слова:** банковское учреждение, кредитные операции, классификация, заемщики – физические лица, кластерный анализ.

### **Stadnyk Y.A. THE APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS IN PLANNING OF COMMERCIAL BANK CREDIT OPERATIONS**

The article is devoted to the practical implementation of the method of cluster analysis in evaluation of regional credit markets and the organization of loan programs for clients. The classification of regional markets on which banking institution operates by the type of an individual borrower is made. The conclusions and the recommendations on forming of loan programs for individual borrowers in the target regional markets were made for the commercial bank based on the results of the research.

**Keywords:** banking institution, credit transactions, classification, borrowers are individuals, cluster analysis.

**Постановка проблеми.** Вітчизняні банківські установи змушені долати виклики сьогодення, пов'язані із загальною економічною кризою, значною девальвацією гривні та нестабільністю валютного курсу, великим відтоком депозитних коштів, нестабільними умовами ведення бізнесу та низьким рівнем корпоративного управління. Банки, здійснюючи свою діяльність у таких складних умовах, намагаються залучити депозитні ресурси, зберегти ліквідність, отримати дохід від своєї діяльності. Основною статтею доходів банку є відсоткові доходи від здійснення кредитних операцій. Дослідження проблеми організації планування кредитними операціями банківської установи, яке реалізується з позиції реальної практики, є актуальним та необхідним для підвищення ефективності банківської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивченню питань планування та управління кредитною діяльністю банку присвячено чимало праць багатьох вітчизняних, а також зарубіжних економістів, таких як О.В. Дзюблюк, М.І. Савлук, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, В.Т. Сусіденко, О.В. Васюренко, О.А. Кириченко, Н.П. Шульга, Е. Рід, П. Роуз та ін. Автори О.М. Колодізев, О.М. Рац, Ю.І. Онищенко, О.П. Заруцька наводять приклади застосування методу кластерного аналізу для групування банківських установ за рівнем достатності капіталу, аналізу фінансового стану банківських установ, планування депозитної діяльності. Особливістю цієї роботи є практичне застосування методу кластерного аналізу у процесі планування кредитних операцій комерційного банку.

**Постановка завдання.** Мета роботи полягає у виконанні класифікації регіональних ринків, де

здійснює свою діяльність банківська установа, за типом позичальника із застосуванням методу кластерного аналізу.

Основними завданнями дослідження є проаналізувати поширені методи реалізації кластерного аналізу та їх особливості; провести вибірку об'єктів дослідження – регіональних кредитних ринків та ознак класифікації типів позичальників фізичних осіб; виконати процедуру кластеризації досліджуваних об'єктів у програмному пакеті Statistica; на основі отриманих результатів зробити висновки та надати рекомендації щодо планування кредитної діяльності комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу.** Формально сутність кластерного аналізу полягає у виконанні деякого теоретико-множинного розбиття початкової множини об'єктів на підмножини, які не перетинаються, таким чином, щоб елементи, які належать до однієї підмножини, відрізнялися між собою в значно менше, ніж об'єкти із різних підмножин.

Виділення кластерів серед сукупності даних має відповідати таким вимогам [1, с. 341]:

- Кожний кластер являє собою сукупність об'єктів, які схожі між собою значеннями деяких властивостей або ознак.

- Сукупність усіх кластерів має бути вичерпною, тобто всі об'єкти досліджуваної сукупності мають належати до деякого кластера.

- Кластери мають бути взаємовиключні, тобто жоден із об'єктів не повинен належати до двох різних кластерів.

На відміну від інших методів, цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. Для цього вводяться відповідні показники, що характеризують



певну міру близькості за усіма класифікаційними параметрами.

Крім того, кластерний аналіз не накладає ніяких обмежень на вигляд статистичних даних, що досліджуються, і дозволяє розглядати безліч початкових даних практично довільної природи.

Кластеризація може здійснюватися двома основними способами: за допомогою ієрархічних чи ітераційних процедур.

Ієрархічні процедури являють собою послідовні дії щодо формування кластерів різного рангу, підпорядкованих між собою за чітко встановленою ієрархією. Найчастіше ієрархічні процедури здійснюються шляхом агломеративних дій. Вони передбачають операції послідовного об'єднання подібних об'єктів з утворенням матриці подібності об'єктів; побудови деревоподібної дендрограми, яка відображає послідовне об'єднання об'єктів у кластери; формування із досліджуваної сукупності окремих кластерів на першому початковому етапі аналізу та об'єднання всіх об'єктів в одну велику групу на завершальному етапі аналізу.

Ітераційні процедури полягають в утворенні з первинних даних однорангових, ієрархічно не підпорядкованих між собою кластерів. Одним із найбільш поширених способів проведення ітераційних процедур ось уже понад сорок років виступає метод k-середніх.

Для вирішення завдання розбиття сукупності об'єктів на кластери необхідно визначити поняття схожості і різноманітності. Класифікація об'єктів визначається поняттям відстані, яка повинна бути достатньо малою для об'єктів, що потрапляють у один кластер і достатньо великою для об'єктів, що потрапляють у різні кластери.

Найчастіше використовуються такі функції відстаней [2, с. 5]:

1. Евклідова відстань

$$d_2(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^p (x_{ki} - x_{kj})^2 \right]^{1/2}. \quad (1)$$

2.  $l_1$ -норма

$$d_1(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^p |x_{ki} - x_{kj}| \right]. \quad (2)$$

3. Сюрремум-норма

$$d_\infty(X_i, X_j) = \sup [ |x_{ki} - x_{kj}| ], k = 1, 2, \dots, p. \quad (3)$$

4.  $l_p$  - норма

$$d_l(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^p |x_{ki} - x_{kj}|^p \right]^{1/p}. \quad (4)$$

Евклідова метрика є найбільш відомою та зрозумілою. Метрика  $l_1$  характеризується простотою обчислень. Сюрремум-норма легко розраховується і включає процедуру впорядкування.

У науково-практичних дослідженнях застосовуються різні методи кластерного аналізу. Серед поширених методів, що базуються на понятті евклідової відстані, можна відзначити методи мінімальної дисперсії.

Нехай  $X$  - матриця спостережень:  $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$  і квадрат евклідової відстані між  $X_i$  і  $X_j$  визначається за формулою (5) [3, с. 54]:

$$d_{ij}^2 = (X_i - X_j)(X_i - X_j). \quad (5)$$

Суть методу повних зв'язків полягає в тому, що два об'єкти, що належать одній і тій же групі (кластеру), мають коефіцієнт схожості, який менший деякого порогового значення. У термінах евклідової відстані це означає, що відстань між двома точками (об'єктами) кластера не повинна перевищувати деякого порогового значення  $h$ . Таким чином,  $h$  визначає максимально доступний діаметр підмножини, що створює кластер.

Згідно з методом максимальної локальної відстані, кожен об'єкт розглядається як одноточковий кластер. Об'єкти групуються за таким правилом: два кластери об'єднуються, якщо максимальна відстань між точками одного кластера і точками іншого мінімальна. Процедура складається з  $n$  кроків і результатом є розбиття, яке співпадає з розбиттям, отриманим за допомогою попереднього методу за визначеного порогового значення.

У методі Ворда як цільову функцію застосовують внутрішньогрупову суму квадратів відхилень, яка є сумою квадратів відстаней між кожною точкою (об'єктом) і середнім значенням для кластера, що містить цей об'єкт. На кожному кроці об'єднуються ті два кластери, які призводять до мінімального збільшення цільової функції, тобто внутрішньогрупової суми квадратів. Цей метод спрямований на об'єднання розташованих поряд кластерів.

Суть центроїдного методу полягає у наступному. Відстань між двома кластерами визначається як евклідова відстань між центрами (середніми) цих кластерів:

$$d_{ij}^2 = (X_{ic} - X_{jc})(X_{ic} - X_{jc}). \quad (6)$$

Кластеризація відбувається поетапно і на кожному етапі з  $n-1$  об'єднують два кластери  $G$  і  $\pi$ , що мають мінімальне значення  $d_{ij}^2$ . Іноді цей метод називають ще методом зважених груп.

Застосуємо процедуру кластеризації у плануванні кредитних операцій банківської установи.

Здійснюючи свої кредитні операції, комерційний банк розробляє кредитні програми, орієнтовані на роботу з різними типами позичальників. Кредитування позичальників - фізичних осіб має важливе значення у кредитній діяльності банківських установ. Працюючи на кредитних ринках різних регіонів України, комерційному банку доцільно знати, які кредитні пропозиції слід розробляти для типу позичальника, що переважає у цьому регіоні. Проведемо класифікацію цільових регіональних кредитних ринків за типом позичальника із застосуванням методу кластерного аналізу.

Серед факторів, що характеризують позичальників у розрізі регіонів (областей західної України), візьмемо до уваги середню суму та термін кредиту, середній дохід, вік і соціальну стабільність позичальника та кредитну історію. Це основні характеристики щодо кредитування та кредитоспроможності позичальників за областями.

Дані щодо названих характеристик банківських позичальників у областях західної України, які

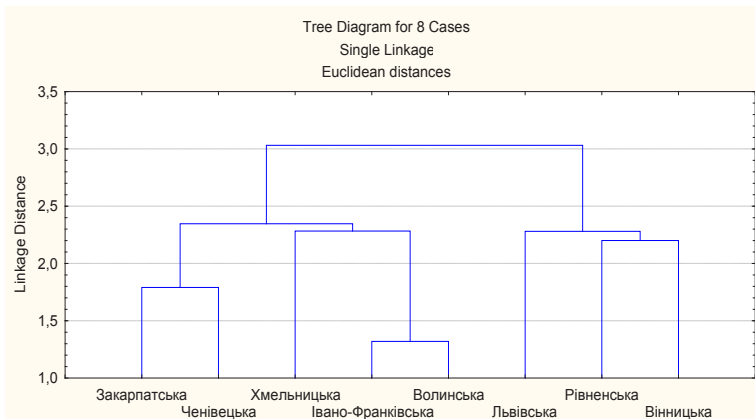


Рис. 1. Вертикальна деревовидна дендрограма

Таблиця 1

## Характеристики типу позичальника – фізичної особи за регіонами

№ п/п	Область	Середній вік	Середній дохід (грн)	Середня сума кредиту (грн)	Середній термін кредиту (міс.)	Кредитна історія (середній бал)	Соціальна стабільність (сер. стаж, роки)
1	Вінницька	35	5120	57300	24	4,8	19
2	Волинська	40	3200	32600	15	4,1	16
3	Рівненська	33	5020	64500	43	4,5	21
4	Хмельницька	25	3800	23500	12	3,5	16
5	Чернівецька	47	2700	16000	18	4	23
6	Закарпатська	45	3800	21600	12	3,6	21
7	Львівська	27	4950	38600	29	4,2	22
8	Івано-Франківська	35	2980	19800	24	3,9	18

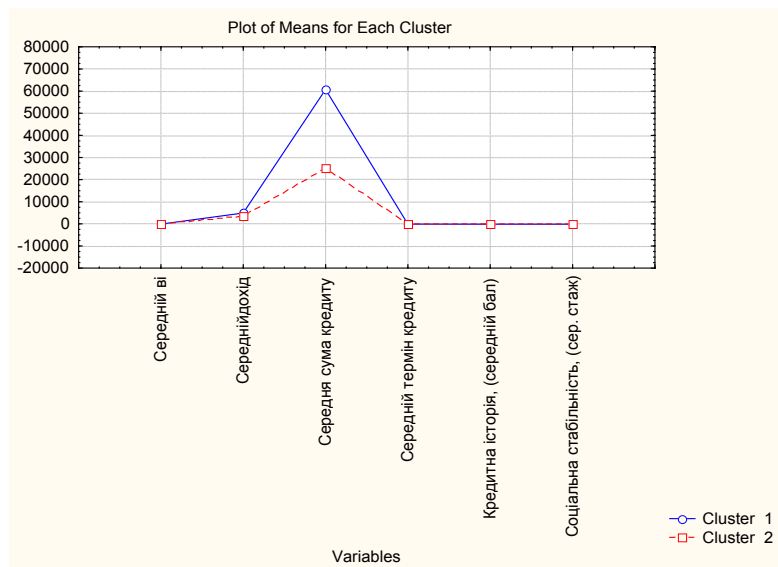


Рис. 2. Графічне зображення середніх значень змінних для кластерів

досліджує банківська установа, наведені у таблиці 1.

Реалізацію методики кластерного аналізу виконаємо у програмному пакеті для статистичних досліджень Statistica.

У програмному пакеті оберемо процедуру деревовидної кластеризації за методом повних зв'язків.

Реалізація процедури кластерного аналізу у програмному пакеті Statistica дає можливість представити результати кластеризації у вигляді вертикальної деревовидної дендограми (рис. 1).

На дендограмі відображено об'єднання досліджуваних регіонів в умовні групи відповідно до домінуючого у них типу позичальника. З рисунка видно, що в один кластер об'єдналися Львівська, Рівненська та Вінницька області, в яких потенційних банківських клієнтів можна поєднати у один тип позичальника, що характеризується потребою довгострокових позик, бажаною сумою кредиту – від 35000 до 65000 гривень, а також щомісячним доходом у розмірі 4500-5500 гривень.

В інший кластер об'єдналися такі області західної України: Івано-Франківська, Волинська, Закарпатська, Чернівецька, Хмельницька. Потенційні позичальники у цих регіонах зорієнтовані позичати менші суми коштів на коротший термін і середньомісячний дохід, яких становить від 2500-4000 гривень.

Застосування методу кластеризації K-середніх дає можливість обчислити середні значення показників (характеристик типу позичальника) для кожного з отриманих кластерів.

Процедура застосування цього методу передбачає попереднє визначення кількості кластерів (k), на які необхідно розбити наявні спостереження, і прийняття перших k-спостережень за центри визначених класів. Для кожного наступного спостереження розраховуються відстані до центрів кластерів і дане спостереження належить до того кластера, відстань до якого була мінімальною. Після чого для кластера, у якому збільшилася кількість спостережень, визначається новий центр ваги за усіма включеними у кластер спостереженнями. Центр ваги розраховується як середнє значення для кожного показника.

Розраховані середні величини кластерів для усіх характеристик типу позичальника представлені на рисунку 2. По вертикалі вказана шкала середніх значень, а по горизонталі – змінні.

Цей рисунок підтверджує спрямованість позичальників фізичних осіб у регіонах першого кластера, які мають

трохи вище значення середнього місячного доходу, на більшій за обсягами кредити (середнє значення – більше 60 тис. грн). Значення середньої величини позики для другого кластера становить близько 25 тис. грн. За середніми значеннями інших показників обидва кластери схожі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, у результаті застосування методики кластерного аналізу було виконано класифікацію регіонів Західної України, в яких працює банківська установа за основними показниками, що характеризують позичальника фізичну особу, а саме: середньою сумою та терміном кредиту, середнім доходом, віком і соціальною стабільністю позичальника та його кредитною історією. Досліджувані області було об'єднано у кластери за схожістю типів позичальників фізичних осіб, що переважають у цих областях. До першого кластера увійшли Львівська, Рівненська та Вінницька області, в яких позичальники орієнтовані на більшій обсяги довготермінових кредитів, а до другого – Івано-Франківська, Волинська, Закарпатська, Чернівецька, Хмельницька області, де позичальники – фізичні особи частіше беруть кредити меншого середнього обсягу на невеликий термін.

Проаналізувавши отримані результати, банківська установа отримує можливість удосконалити стратегію продажу кредитних продуктів у досліджуваних регіонах України. Відповідно до домінуючого типу позичальника у регіонах, що увійшли до першого кластера, доцільно розробляти програми довгострокового

споживчого кредитування, а у областях другого клас-тера – короткострокові експрес-кредити будуть раціонально доповнювати кредитний портфель банку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попова Л.М. Методичний підхід до оцінки розподілу пріоритетів сфер діяльності з метою ефективного проведення диверсифікації діяльності підприємства [Електронний ресурс] /

Л.М. Попова. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Aprer/2009\\_5\\_1/36.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/36.pdf).

2. Воронин, А.В. Использование кластерного анализа для выбора локальных стратегий [Текст] / А.В. Воронин // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – № 1. – 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://perspectives.utmn.ru/No1/text02.shtml>.
3. Халафян А.А. Statistica 6.0 Статистический анализ данных 3-е издание : учеб-ник / А.А. Халафян. – Г. : ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.

УДК 338.124.4, 519.865.7

**Стрельченко І.І.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки*

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

### КОМПЛЕКСНА СТРУКТУРНА МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ, ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Стаття присвячена проблемі оцінки та прогнозування різких негативних змін на ринках капіталу. Окреслені основні недоліки існуючих методів та моделей. Запропонована принципова схема для побудови комплексної структурної моделі оцінки та прогнозування негативних тенденцій на фінансовому ринку.

**Ключові слова:** система випереджальних індикаторів, сигнал індикатора, імпульсна характеристика системи, інтегральний показник чутливості економіки.

#### **Стрельченко И.И. КОМПЛЕКСНАЯ СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ МОНИТОРИНГА, ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

Статья посвящена проблеме оценки и прогнозирования резких негативных изменений на рынках капитала. Обозначены основные недостатки существующих методов и моделей. Предложена принципиальная схема для построения комплексной структурной модели оценки и прогнозирования негативных тенденций на финансовом рынке.

**Ключевые слова:** система опережающих индикаторов, сигнал индикатора, импульсная характеристика системы, интегральный показатель чувствительности экономики.

#### **Strelchenko I.I. COMPREHENSIVE STRUCTURAL MODEL OF MONITORING, ASSESSMENT AND FORECASTING NEGATIVE TRENDS IN THE FINANCIAL MARKETS**

The article is devoted to the problem of sudden adverse changes assessment and prediction in the capital markets. Outlined the main shortcomings of existing methods and models. The basic scheme for the construction of complex structural model estimation and forecasting of negative trends in the financial market was proposed.

**Keywords:** system of leading warning indicators, signal of indicator, impulse response, sensitivity integral indicator of the economy.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток електронного бізнесу, щільне використання безготівкових розрахунків, спровоковані повсюдним інтернет-покриттям, надають об'єктивно нових рис процесам виникнення та, особливо, розповсюдження негативних тенденцій на ринках капіталу. Відтак, загально визнані існуючі теорії про циклічність економічного розвитку не відображають повної картини змін та не вирішують повною мірою питання про терміни, силу і тривалість майбутніх критичних явищ в економіці. Навпаки, об'єктивна загроза їх виникнення змушує центральні банки різних країн, фахові всесвітні фінансові організації шукати нові методологічні підходи для моніторингу та аналізу негативних змін, які намітилися в економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукову базу аналізу, оцінки та прогнозування процесів формування критичних явищ в економіці становлять праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, фундаментальні роботи У. Джевонса та В. Парето [1], Дж. М. Кейнса [2], А. Пігу [3], Р. Лукаса [4] та Дж. Мута [5], Ю.Я. Ольсевича [6], що є класикою прикладної економіки.

Завданням оцінки економічної безпеки присвячена значна кількість досліджень. Серед засновників даного напрямку: Л. Абалкін, Ю. Алтухов, В. Абрамов, В. Андрійчук, Г. Андрощук, І. Бінько, О. Барановський, В. Богомолов, А. Блінов, З. Варналій, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, М. Козоріз, П. Крайнев, Б. Кравченко, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сенчагов, А. Сухоруков, Т. Хайлова, В. Шлемко та інші.

Сучасні дослідження, зосереджені на проблематиці прогнозування кризових явищ в економіці та розробці систем випереджальних індикаторів, становлять роботи Г. Камінського, К. Рейнхарт, С. Лізондо [7-8], В. Соловійова, В. Дербенцева, О. Шарапова [9] та інших.

**Постановка завдання.** Метою роботи є розробка комплексної структурної моделі моніторингу, оцінки та прогнозування негативних тенденцій на фінансовому ринку. Під час побудови моделі потрібно звернути увагу на:

1. Розподіл загального фінансового сектора на окремі фінансові ринки, відповідно до класифікації фінансових відносин, що їм притаманні.

2. Виділення базових характеристик кожного сектора моделі та методи їх опису.

3. Підвищення ефективності загальної моделі за рахунок додавання до неї блоків для паралельного моніторингу економічної безпеки та напруги на валютному ринку.

4. Розробку системи правил для автоматизації процесу класифікації ситуацій у фінансовому секторі економіки на основі інструментарію теорії нечіткої логіки.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до мети, що ставить перед собою контролюючий орган, сукупність існуючих методів оцінки й аналізу негативних явищ в економіці можна умовно розділити на дві групи (рис. 1):

1. Методи, метою котрих є оцінка збалансованості розвитку економіки та виявлення «вузьких» місць у функціонуванні окремих секторів народного господарства.

2. Методи, метою котрих є попередження або (у випадку неможливості попередження) пом'якшення руйнівних наслідків кризових явищ в економіці.

Кінцевими замовниками, котрі зацікавлені у розробці та підвищенні ефективності наведених методик, є також різні установи.

З одного боку – центральні керуючі органи влади (уряд, міністерство економіки) для них розробляються методики оцінки першого типу. Економіко-математичні моделі другого типу використовуються насамперед центральними банками та провідними фаховими організаціями, таким як Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку тощо.

Існуючі способи оцінки економічної безпеки країни за своєю суттю є дуже подібними. Зокрема, вони передбачають розрахунок одного агрегованого індексу економічної безпеки та системи субіндексів, що характеризують збалансованість функціонування основних секторів економіки. Періодичне обчислення даної системи показників та подальше порівняння отриманих кількісних оцінок зі шкалою нормативних значень складає суть методик оцінки економічної безпеки. Основні дискусії ведуться щодо технічної реалізації: алгоритму зведення масиву різномірних показників до єдиної шкали та масштабу; методики обчислення агрегованого індексу та субіндексів; визначення розміру ваг-пріоритетів при обчисленні підсумкової оцінки національної безпеки; структури субіндексів.

Предметом даного дослідження є економіко-математичні методи і моделі, що належать до другої групи.

Найбільш широко для прогнозування кризових явищ в економіці використовується фіксація сигналів заздалегідь обраних індикаторів. Поняття «сигналу» визначається експертом заздалегідь індивідуально для кожного дослідження. Підходи щодо визначення моменту часу, коли у системі з'являється сигнал про негативні зміни, здебільшого є запозиченими з доробок технічного аналізу фінансових ринків та економіки [10-12].

Тому їм притаманні усі недоліки даної групи методів:

1. Високий рівень суб'єктивності, та висока імовірність хибної інтерпретації динаміки досліджуваного показника.

2. Інертність більшості індикаторів, коли сигнал про різку зміну тенденції систематично запізнюється.

Враховуючи це, було окреслено набір вимог та обмежень до майбутньої моделі:

1. Об'єктом дослідження є процеси та явища, котрі відбуваються у фінансовому секторі економіки.

2. З метою паралельного відстеження динаміки кожного із трьох видів фінансових ринків/секторів (валютний ринок, кредитний ринок або банківський сектор, сектор міжнародних запозичень та зобов'язань державних органів влади на національних корпорацій) потрібно виділити у структурі моделі відповідну кількість окремих блоків. Дана структура безпосередньо пов'язана із загальноприйнятою класифікацією фінансових криз відповідно до фінансові відносини, що є першоджерелом їх виникнення [7-8]: валютні кризи (currency crises), банківські кризи (bank crises), кризи заборгованості (debt crises).

3. При розробці комплексної структурної моделі необхідно відійти від припущення запозиченого з теорії технічного аналізу –

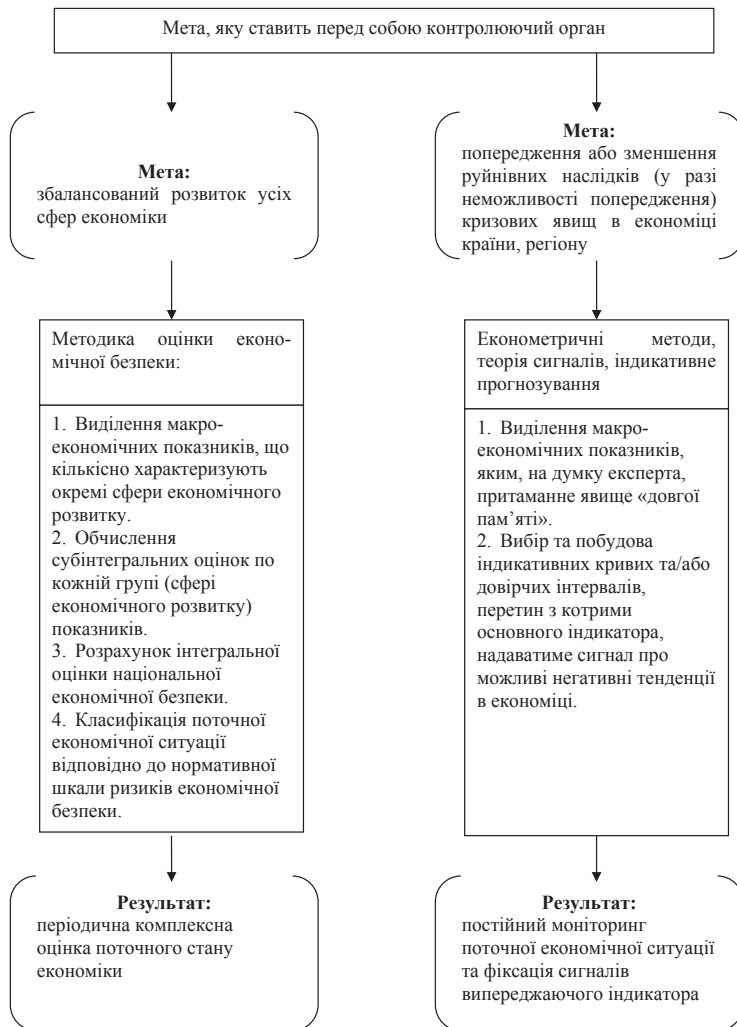


Рис. 1. Класифікація методів оцінки та аналізу критичних і катастрофічних процесів в економіці

«рух цін враховує все» [9-12], на якому базується дослідження динаміки підсумкових макроекономічних індикаторів, у традиційному алгоритмі.

4. Процедура відбору потенційних індикаторів повинна передбачати обчислення простих або складених (отриманих шляхом співвідношення або різниці двох простих) показників, котрі є найбільш чутливими до негативних процесів в економіці та належать до кожного окремого блоку моделі.

5. Математичний інструментарій для опису системи правил, що визначатимуть міру імовірності настання кризових процесів на фінансових ринках, має бути гнучким та не залежати від проблеми невеликих обсягів масиву вхідної інформації, що є актуальною, у першу чергу, для дослідження економіки країн, що входили до складу колишнього СРСР, зокрема для України.

Враховуючи встановлені вимоги, будемо розглядати кожен із трьох секторів фінансового ринку з точки зору теорії систем [13] та вважатимемо, що різкі зміни у динаміці індикатора, котрі вказують наближення кризових явищ, є наслідком попередніх комплексних змін у внутрішніх характеристиках системи. Отже, моніторинг саме набору системних характеристик кожного з секторів моделі має надати більш точну інформацію про критичні зрушення на фінансовому ринку. На думку автора, така система моніторингу не повинна мати «запізнення» сигналу, притаманне традиційним моделям.

Майбутня модель матиме трирівневу структуру. На першому рівні вектор вхідних показників буде розподілений між трьома незалежними блоками, відповідно до класифікації фінансових відносин, що описана вище. Кожен блок відповідає окремій системі, кожна з яких можна представити у вигляді класичної «чорної скрині». Коли дослідник не має інформації про внутрішню структуру системи, а вхідні  $x_i(t)$  та вихідний сигнал  $y(t)$  у кожен момент часу  $t$  фіксується під час спостереження (рис. 2).

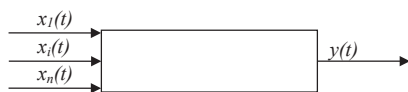


Рис. 2. Економічна система типу «чорна скриня»

У кожному блоці комплексної моделі виділимо набір вхідних факторів  $X = (x_1, \dots, x_n)$  та вихідний показник  $Y = (y_1, y_2, y_3)$ , динаміка якого акумулює їхній вплив. Загальновідомо, що при виконанні умов стаціонарності, лінійності та причинності обумовленості основною характеристикою системи є імпульсна характеристика. Вона повністю визначає її поведінку [14]. У випадку наростання у системі нелінійностей, що завжди передують різким негативним змінам на ринках капіталу, довжина притаманної системі імпульсної харак-

теристики різко зменшується. Фіксація таких змін може слугувати випереджальним індикатором та свідчити про наближення або протікання критичних явищ у системі.

Питання вибору набору вхідних макропоказників було вирішено за допомогою емпіричних досліджень [15]. Тестування початкової сукупності індикаторів дозволило виділити групу складених макроекономічних характеристик, що є найбільш чутливими до зміни економічної кон'юнктури:

- спред реальної відсоткової ставки всередині країни до аналогічного показника за кордоном;
- співвідношення грошового агрегату M2 до золотовалютних резервів;
- грошовий мультиплікатор M2;
- депозити комерційних банків, скореговані на індекс споживчих цін.

Сукупність даних характеристик формує вектор вхідних факторів  $X = (x_1, \dots, x_n)$ . В якості результуючих показників  $Y = (y_1, y_2, y_3)$  автор пропонує обирати ціну на основний ресурс на кожному із фінансових ринків: валютний курс для валютного ринку; ставка по кредитах (вартість грошей) на міжбанківському

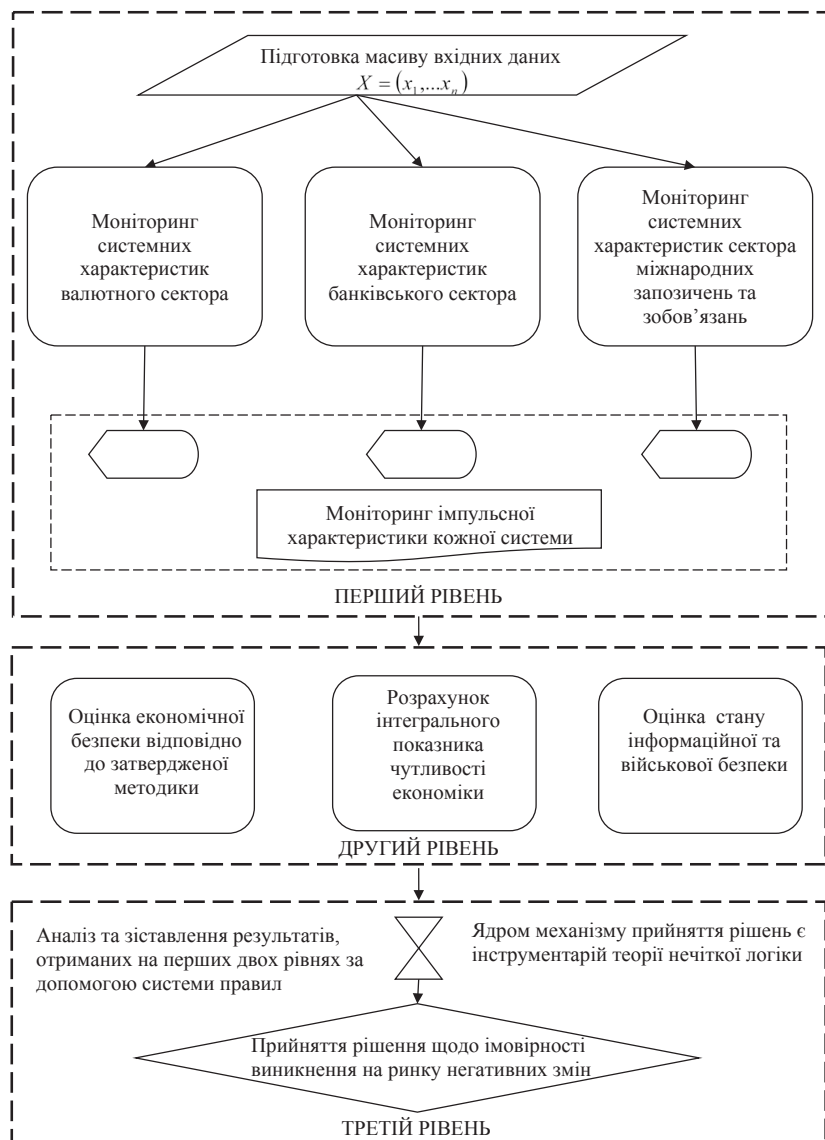


Рис. 3. Принципова схема комплексної структурної моделі моніторингу, оцінки та прогнозування негативних тенденцій на фінансовому ринку

кредитному ринку (банківський сектор); відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу (сектор обслуговування зовнішнього боргу).

На другому рівні моделі відбувається оцінка рівня економічної безпеки в цілому. За основу методології розрахунків рекомендовано взяти існуючу в кожній країні модель. Так, в Україні аналіз рівня економічної безпеки відбувається на основі затверджених законодавчо «Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [16].

Економіка будь-якої країни не є замкнутою системою, а в сучасних умовах тотальної глобалізації, посилення міграційних процесів та поширення систем електронних платежів розглядати економічну безпеку апіорі потрібно враховуючи стан економіки в країнах-партнерах. Тож автор пропонує посилити другий рівень моделі показниками, що надаватимуть інформацію про співвідношення між відкритістю економіки та її вразливістю до раптових змін зовнішнього середовища (кризових явищ в економіці країни-партнера, маніпуляційних односторонніх дій уряду країни-партнера, погіршення політичних відносин тощо). Такий інтегральний коефіцієнт чутливості повинен відображати диверсифікацію вкладених іноземних інвестицій в розрізі країн-інвесторів. Таким чином, автор пропонує врахувати залежність основних економічних підсистем (банківська, промислова) від раптового відтоку капіталу країни-інвестора.

Також існує доцільність обчислення в межах другого рівня зведених показників інформаційної та військової безпеки.

Третій рівень комплексної структурної моделі повинен містити механізм для оцінки імовірності погіршення стану у фінансовому секторі економіки. Зокрема, автор пропонує використати для цього математичний апарат теорії нечіткої логіки. Створена на її базі система вирішальних правил є гнучкою до можливих змін, доповнень або уточнень та дозволить зменшити вплив на остаточні результати обмежень на обсяг початкових масивів даних. Інтерфейс майбутньої системи може бути створений у матричній лабораторії MatLab R2012. Зокрема, вона має вбудовані модулі для розробки моделей нечіткої логіки FuzzyLogic та нейромереж Neuro.

Загальна схема розробленої моделі представлена на рисунку 3.

**Висновки.** У роботі проведено аналіз та запропонована класифікація існуючих підходів до прогнозування кризових процесів на фінансових ринках. Виділено їх основні недоліки. Запропоновано систему вимог до створення комплексної структурної моделі моніторингу, аналізу та оцінки негативних змін у фінансовому секторі економіки. Розроблена її

функціональна структура. З метою підвищення ефективності даної моделі до її складу включено окремий блок, що реалізує всебічну оцінку економічної безпеки. Вказано на необхідність паралельної оцінки стану інформаційної та військової безпеки. Запропоновано включити до існуючої методики розрахунок інтегрального показника чутливості економіки до раптових змін зовнішнього середовища.

В якості математичного інструментарію обрано засоби теорії нечіткої логіки. Обґрунтовано переваги її використання в умовах об'єктивного обмеження обсягів вхідного масиву даних.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pareto V. Manuel d'économie politique. Paris / V. Pareto. – 1909. – P. 233.
2. Keynes, John M. The General Theory of Employment / John M. Keynes // The Quarterly Journal of Economics. – 1937. – Vol. 2. – P. 209-223.
3. Pigou A.C. The Classical Stationary State / A.C. Pigou // Economic Journal. – 1943. – Vol. 53(212). – P. 343-351.
4. Lucas R.E. Expectations and the Neutrality of Money / R.E. Lucas // Journal of Economic Theory. – 1972. – Vol. 4. – P. 103-124.
5. Muth J. Rational expectations and the theory of price movements / J. Muth // Econometrica. – 1961. – № 29. – P. 315-335.
6. Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса / Ю.Я. Ольсевич – М. : Институт экономики РАН, 2011. – 51 с.
7. Kaminsky G., Reinhart C. Bank Lending and Contagion: Evidence from the East Asian Crisis / Regional and Global Capital Flows: Macroeconomics Causes and Consequences. – Chicago : University of Chicago Press, 2001. – P. 73-116.
8. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading indicators of currency crises // IMF Staff Papers, 1998. – Vol. 45. – P. 1-48.
9. Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М., Шапаров О.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : монографія. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
10. Murphy J. Technical Analysis of the Futures Markets. Prentice Hall Press / J. Murphy. – 1986. – 565 p.
11. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс / Дж. Швагер. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.
12. DeMark Thomas R. The New Science of Technical Analysis / Thomas R. DeMark. – 1994. – 264.
13. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем / Н.П. Бусленко. – М. : Наука, 1978. – 439 с.
14. Jenkins G.M. Spectral analysis and its applications / G.M. Jenkins, D.G. Watts. – 1968. – 525 p.
15. Стрельченко І.І. Використання системи випереджаючих індикаторів для прогнозування негативних зрушень на фінансовому ринку України / Інна Іллівна Стрельченко, Андрій Вікторович Матвійчук // Фінанси України. – Міністерство фінансів України. – № 8. – С. 74-87.
16. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME131588.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html).

УДК 330.43:338.3

Юрчук Н.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
Вінницького національного аграрного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основи побудови економетричних моделей, визначено їх особливості. Проаналізовано актуальність використання виробничих функцій в сучасних економічних дослідженнях. Наведено основні властивості функції Кобба-Дугласа. Розглянуто модель розвитку виробництва Р. Солоу.

**Ключові слова:** економетричне моделювання, модель, виробнича функція, виробництво, функція Кобба-Дугласа, модель Р. Солоу.

### Юрчук Н.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы основы построения економетрических моделей, определены их особенности. Проанализирована актуальность использования производственных функций в современных экономических исследованиях. Приведены основные свойства функции Кобба-Дугласа. Рассмотрена модель развития производства Р. Солоу.

**Ключевые слова:** економетрическое моделирование, модель, производственная функция, производство, функция Кобба-Дугласа, модель Р. Солоу.

### Yurchuk N.P. THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMETRIC MODELING IN PRODUCTION ACTIVITY

In the article the bases of econometric models discovered and defined by their features. It is analyzed the relevance of using production functions in modern economic research. The basic features of the Cobb-Douglas are shown. The model of production by R. Solow is investigated.

**Keywords:** econometric modeling, model, production function, production, Cobb-Douglas production function, Solow-Swan model.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України зростає роль своєчасного та якісного аналізу діяльності підприємств, яка значною мірою залежить від того, наскільки достовірно вони можуть передбачити перспективи свого розвитку на майбутнє. Ефективним інструментом такого аналізу є економетричні методи та моделі. Економетрія базується на вивченні взаємодії різних економічних процесів і показників та відображення цієї взаємодії у формалізованому виді й побудові моделей. Застосування економетричних моделей в умовах ринкової економіки дає можливість підвищити ефективність використання виробничих потужностей, продуктивність праці та знизити собівартість продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методичні проблеми аналізу і прогнозування діяльності підприємств за допомогою економетричних методів та моделей досліджено у наукових працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних економістів, як І. Ансофф, В. Геєць, Б. Грабовецький, Д. Ділон, Н. Дрейпер, М. Кизим, М. Мескон, Б. Михалевський, М. Портер, Г. Савицька, Р. Сайфулін та ін. Проте існує об'єктивна необхідність подальшого дослідження методичних і прикладних основ економетричного моделювання виробничої діяльності підприємств з врахуванням особливостей розвитку ринкової економіки.

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні основ побудови економетричних моделей, визначенні їх особливостей, етапів побудови і розгляді виробничої функції та її використання для прогнозування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економетричні моделі представляють собою системи регресійних рівнянь і тотожностей, які враховують імовірний характер економічних процесів, кожне із них використовується для визначення одного показника, що досліджується. При цьому показники, які виступають в одних рівняннях в якості змінних, в других використовуються в якості аргументу, який впли-

ває на значення решти змінних. Рівняння економетричної моделі містять також і випадкові змінні, а її параметри встановлюються статистично на основі часових рядів або других, наприклад, вибіркових даних [1, с. 25].

Економетричні методи можна поділяють на чотири групи:

- методи оцінювання параметрів класичної економетричної моделі за методом найменших квадратів, їх верифікація;
- методи оцінювання параметрів узагальненої моделі, коли порушуються деякі передумови використання методу найменших квадратів;
- методи оцінювання параметрів динамічних економетричних моделей, їх верифікація;
- методи оцінювання параметрів економетричних моделей, які побудовано на основі системи одночасових структурних рівнянь.

У науковій літературі виділяють такі основні етапи економіко-математичного моделювання [2, с. 22–25]:

I етап (постановочний): формуються мета дослідження, набір економічних змінних, що будуть брати участь у побудові моделі;

II етап (апріорний): проводяться аналіз сутності об'єкта, що вивчається, формування та формалізація апріорної інформації, відомої до початку моделювання. Однією з основних проблем використання математичного моделювання в економічних дослідженнях є наявність якісної інформації. Точність і повнота первинної інформації, реальні можливості її одержання та оброблення визначають вибір типу математичної моделі і можливості її використання. До суттєвих показників якості інформації відносять:

- репрезентативність – правильність відбору та формування інформації з метою адекватного відображення необхідних властивостей економічних систем;
- змістовність – відношення кількості семантичної інформації до обсягу даних;

– повнота – інформація містить мінімальний, але достатній для прийняття необхідного рішення набір економічних показників;

– доступність – інформація повинна бути зрозумілою та зручною у використанні;

– актуальність – ступінь збереження цінності інформації у момент її використання, який залежить від динаміки зміни параметрів економічних систем;

– стійкість – властивість інформації реагувати на зміни вхідних даних, зберігаючи при цьому необхідну точність;

– точність – ступінь близькості статистичного значення показника до його істинного значення, при цьому розглядають такі чотири класифікаційні поняття точності: формальна точність, реальна точність, досяжна точність, необхідна точність;

– достовірність – властивість інформації відображати реальні значення параметрів економічної системи з необхідною точністю;

– цінність – міра інформації на прагматичному рівні;

III етап (параметризація): здійснюється безпосереднє моделювання, тобто вибір загального вигляду моделі;

IV етап (інформаційний): в економетричному дослідженні важливе значення має інформація, на підставі якої будують модель, тому на даному етапі збирають необхідну статистичну інформацію;

V етап (ідентифікація моделі): здійснюються математико-статистичний аналіз моделі та оцінювання її параметрів;

VI етап (верифікація моделі): здійснюється перевірка істинності, адекватності моделі. З'ясовують, наскільки вдало розв'язано проблеми специфікації, ідентифікації, точності розрахунків за даною моделлю.

Найпоширенішим підходом до визначення найдодільнішої комбінації виробничих ресурсів у виробничому процесі для отримання максимального прибутку є методологія побудови та верифікації виробничих функцій, які є класичним прикладом економетричного моделювання.

Виробнича функція – це економетрична модель, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничо-господарської діяльності з факторами, що визначають ці показники. До основних показників можна віднести дохід, прибуток, рентабельність, продуктивність праці, собівартість і т. ін.

Перше поняття виробничої функції пов'язане з математичним моделюванням технологічної залежності між обсягом продукції, що випускається, і кількісними характеристиками витрат ресурсів. Звідси і назва функції – «виробнича».

За умови, коли будь-який обсяг суспільного продукту може бути досягнутий шляхом різноманітних комбінацій виробничих факторів, виробнича функція називається функцією із змінними коефіцієнтами. Виробничий коефіцієнт – це кількість певного фактору, необхідного для виробництва одиниці продукції.

Якщо для створення певної кількості продукції необхідно витратити визначену кількість факторів виробництва, то така виробнича функція називається функцією з постійним коефіцієнтом.

Якщо кількість виробничих факторів зростає у тій же пропорції, що і обсяг продукції, то така виробнича функція відображає постійність масштабу віддачі. Якщо обсяг продукту зростає швидше, ніж кількість виробничих факторів, то виробнича функ-

ція є виразом зростання віддачі. Нарешті, якщо обсяг продукції зростає у менших пропорціях, ніж зростають фактори виробництва, то така функція відображає скорочення масштабу віддачі.

Уперше така функція була побудована американськими дослідниками Коббом і Дугласом у 1928 р. за даними про функціонування обробної промисловості США протягом двадцяти років і є класичним прикладом економетричного моделювання [3].

Функція Кобба-Дугласа (CDPF) належить до найвідоміших виробничих функцій, що набули широкого застосування в економічних дослідженнях, особливо на макrorівні. Класична виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд [1, с. 125]:

$$P = DL^\alpha K^\beta, \quad (1)$$

де L – витрати праці;

D – витрати капіталу;

D,  $\alpha$  і  $\beta$  – позитивні константи, причому  $\alpha$  і  $\beta$  не перевищують одиницю.

Виробнича функція, крім наведених вище форм зв'язку, може бути описана і лінійним рівнянням, яке нескладне у математичному і обчислювальному відношенні, достатньо добре узгоджується зі змістовним, якісним уявленням про взаємодію ресурсів і залежність виробництва продукції від затрат [5].

Функція Кобба-Дугласа має такі основні властивості [1, с. 125; 4, с. 25]:

– є однорідною функцією ступеня  $\alpha + \beta$ :

якщо  $\alpha + \beta = 1$ , то має місце постійна віддача від масштабу виробництва;

якщо  $\alpha + \beta < 1$ , то має місце спадна віддача від масштабу виробництва;

якщо  $\alpha + \beta > 1$ , то має місце зростаюча віддача.

– гранична норма технологічного заміщення працею капіталу пропорційна капіталоозброєності праці:

$$MRTS_{LK} = \frac{\alpha}{\beta} \times \frac{K}{L}, \quad (2)$$

– еластичність заміщення рівна одиниці, тобто для збільшення граничної норми технологічного заміщення на 1% капіталоозброєність праці повинна бути збільшена на 1%.

– рівноважний (максимальний) випуск досягається, якщо витрати праці й капіталу пов'язані співвідношенням:

$$K = \frac{\beta w}{\alpha r} L, \quad (3)$$

де w – ціна праці, r – ціна капіталу. Приведена формула задає лінію оптимального зростання;

– еластичність виробничої функції по праці дорівнює  $\alpha$ , еластичність по капіталу дорівнює  $\beta$ :

$$E_L = \frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta L}{L}} = \alpha; \quad (4)$$

$$E_K = \frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta K}{K}} = \beta. \quad (5)$$

Це означає, що при збільшенні витрат праці на 1%, при незмінних витратах капіталу, випуск збільшиться на  $\alpha\%$ , а при збільшенні витрат капіталу на 1% при незмінних витратах праці, він збільшиться на  $\beta\%$ . Звідси витікає, що коефіцієнт  $\alpha$  характеризує «роль» праці у виробництві, а коефіцієнт  $\beta$  – «роль» в ньому капіталу;

– в окремому випадку, коли граничні продукти праці і капіталу залежать від капіталоозброєності праці,



$$MP_L = D\alpha \left(\frac{K}{L}\right)^{1-\alpha} \quad (6)$$

Розглянемо модель розвитку виробництва Р. Солоу [2], в якій випуск задається виробничою функцією Кобба-Дугласа з постійною віддачею від масштабу виробництва:

$$P = DL^\alpha K^{1-\alpha} \quad (7)$$

При цьому припускається, що:

– частина виготовленого продукту йде на заробітну плату працівників підприємства (споживання), а частина, що залишилася, – на придбання капіталу (заощадження, інвестиції), причому інвестиції ( $I$ ) складають фіксовану частину випуску. Частка інвестицій у випуску називається нормою заощаджень і позначається через:

$$I = \phi \times P, \quad (8)$$

– амортизація (засоби на відновлення зношеного капіталу) складають фіксовану частку капіталу. Ця частка називається нормою амортизації і позначається через  $\lambda$ :

$$\Phi = \mu \times K. \quad (9)$$

Приріст капіталу визначається як різниця між величиною інвестицій і амортизацією;

– обсяг праці (чисельність персоналу підприємства), що витрачається, зростає щорічно на свою  $\lambda$ -частину;

– умова динамічної рівноваги підприємства полягає в рівності темпів зростання обсягів праці і капіталу, що витрачається. Ця умова виходить з властивості однорідності виробничої функції Кобба-Дугласа.

Доведено, що характер наближення підприємства до стану динамічної рівноваги залежить від початкового значення капіталоозброєності праці та її стаціонарного значення, яке дорівнює

$$k^* = \left(\frac{\phi \times D}{\mu + \lambda}\right)^{\frac{1}{\alpha}} \quad (10)$$

Обсяг споживання (фонд заробітної плати) в умовах динамічної рівноваги підприємства може регулюватися зміною норми заощаджень. «Золоте правило» накопичення полягає в тому, що максимальний об'єм споживання досягається при нормі заощаджень, рівній  $1 - \alpha$ . Таким чином, чим більше роль капіталу у виробництві, тим більша частина випуску повинна інвестуватися для досягнення максимального споживання [6, с. 39–45].

Модифікація виробничої функції Кобба-Дугласа пішла у двох напрямках:

– відмова від постійної ефективності факторів незалежно від масштабів суспільного виробництва;

– врахування інших факторів виробництва, зокрема природних ресурсів, підприємницької діяльності, технічного прогресу.

В управлінні виробництвом виробничі функції використовуються переважно для проведення факторного аналізу, побудови прогнозів, визначення оптимального сполучення ресурсів.

Апарат виробничої функції оперує переважно з факторами, які відображають причинно-наслідкові зв'язки, що дозволяє поглибити економічний аналіз, зробити його більш дієвим і ефективним. Порядок включення факторів у рівняння виробничої функції не впливає на силу взаємодії їх з результативним показником.

Рівняння виробничої функції дозволяє оцінити як ізольований вплив окремих факторів на досліджувані показники, так і їх сукупний вплив. Включення

у модель первинних факторів дозволяє в найбільшій мірі розкрити резерви виробництва.

Оскільки рівняння виробничої функції відображає в деякій мірі реально існуючий процес (явище), воно саме може стати об'єктом аналізу, виконуючи тим самим аналітичні функції. Зокрема, в процесі реалізації моделей формується система основних і проміжних параметрів, в яких закладений певний економічний зміст і аналіз яких дозволяє розкрити резерви виробництва, оцінити оптимальні сполучення окремих ресурсів. До таких показників відносяться коефіцієнт еластичності, гранична продуктивність, гранична норма заміщення тощо [7].

Факторним аналізом і прогнозуванням тільки виробництва продукції не обмежується використання виробничих функцій в економічних дослідженнях. Зазначений інструментарій успішно апробований у дослідженнях інших техніко-економічних і фінансових показників. Зокрема, продуктивності праці, фондів віддачі, собівартості продукції, рентабельності ряду галузей промисловості України [8].

**Висновки.** Проведення моделювання діяльності підприємств на основі економетричних моделей дає змогу отримати прогнози за великою кількістю показників, але при цьому показники є збалансованими, не суперечать одне одному та взаємопов'язані в систему. В економетричних моделях припускається, що інституції (закони, ділова практика, економічна політика тощо) залишаються незмінними в часі, або ж їхні зміни контролюються. Вони більш придатні для екстраполяції вже встановлених тенденцій розвитку.

Наведений приклад виробничої функції показує, що дана економетрична модель дає змогу досить детально проаналізувати виробничу діяльність, встановити причинно-наслідкові зв'язки між факторами, оцінити ефективність використання ресурсів, здійснити прогнозування результатів діяльності підприємства.

Перспективи подальших розвідок полягають у дослідженні можливостей економетричного моделювання регіональних виробничих процесів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завгородня Т.П. Економетрія / Т.П. Завгородня. – К., 2006. – 762 с.
2. Економетрія : [навч. посіб.] / [А.О. Азарова та ін.] ; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – Ч. 1. – 2011. – 98 с.
3. Cobb C.W. Theory of production / C.W. Cobb, P.H. Dauglas // American Economic Review, Supplement. – 1928. – March. – P. 139–165.
4. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів : [навч. посіб.] / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 377 с.
5. Грабовецький Б.Є. Використання виробничих функцій в дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / [Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна] // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
6. Козьменко О.В. Економіко-математичні методи та моделі (економетрика) : [навч. посіб.] / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 406 с.
7. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції в економічних дослідженнях / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц // Вісник Сум. держ. ун-ту. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 60–68.
8. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : [монографія] / Б.Є. Грабовецький ; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2006. – 138 с.

УДК 330.332

Дмитриченко М.І.  
приватний підприємець

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

В статті розглянуті теоретичні та методичні проблеми державного регулювання автотранспортної галузі та розроблені пропозиції щодо його вдосконалення. Автором доведено, що роз'єднаність дій держави, в особі Міністерства інфраструктури і територіальних транспортних структур адміністрацій суб'єктів, а також відсутність оновленої нормативно-правової основи, негативно позначається на проведенні єдиної транспортної політики та економічній ефективності державного регулювання автотранспортної діяльності. Зазначено, що нестандартні та неординарні рішення при державному регулюванні дозволяють створити модель ринку з наданням рівних прав перевізникам усіх форм власності, оптимізувати кількість автобусів на маршрутах, включаючи маршрутні таксі і виключити несанкціоновані перевезення, знизити гостроту дефіциту в якісному обслуговуванні, підвищити рівень професіоналізму на автомобільному транспорті, а також екологічну безпеку та безпеку дорожнього руху. Доведено, що цільове управління автомобільним транспортом повинно здійснюватися відповідно до загальної концепції соціально-економічного розвитку регіону, або країни, зовнішніми умовами функціонування досліджуваної системи, а так само з урахуванням її внутрішніх якостей. Розроблена послідовність етапів стратегічного управління розвитком системи автотранспортного обслуговування. Досліджено моделі сучасних ринків автотранспортних послуг і на цій основі, а також з урахуванням особливостей функціонування автомобільного транспорту в країні, запропонована модель управління ринком автотранспортних послуг, з урахуванням особливостей регуляторів ринку і стану споживчого попиту. Побудовано систему функцій управління ринком автотранспортних послуг на прикладі конкретної області. Доведено, що забезпечення економічного зростання регіональних ринків та їх складових можливо тільки при здійсненні інвестиційної політики. При цьому необхідно розробити систему показників, що дозволяють оцінити діяльність конкретного господарюючого суб'єкта з точки зору віддачі від інвестицій, вивчити міжнародний досвід формування механізмів регулювання автотранспортної галузі. Проаналізувати сучасну законодавчо-правову базу автотранспортної діяльності. Розробити концепцію формування системи регулювання автотранспортної галузі та організацію ефективного механізму її впровадження.

**Ключові слова:** регулювання автотранспортної галузі, ринок автотранспортних послуг, цільове управління автомобільним транспортом, державного регулювання.

### Dmitrichenko M.I. THEORETICAL AND METHODICAL PROBLEMS OF THE STATE REGULATION OF THE MOTOR TRANSPORT INDUSTRY

The article deals with theoretical and methodical problems of the state regulation of the motor transport industry and developed proposals for its improvement. The author has proved that the disunity of the actions of the state, the Ministry of Infrastructure and territorial transport administrations, as well as the lack of an updated regulatory framework, negatively affects the implementation of a common transport policy and the economic efficiency of state regulation of motor transport activities. It is noted that non-standard and extraordinary decisions in the state regulation allow to create a model of the market with the granting of equal rights to carriers of all forms of ownership, to optimize the number of buses on, including taxis and exclude unauthorized shipment, to reduce the severity of the shortage in quality servicing, to increase the level of professionalism in road transport, and also environmental safety and road safety. Models of modern markets of motor transport services and on this basis, as well as taking into account peculiarities of the functioning of motor transport in the country, are proposed, the model of the motor transport services market management is offered, taking into account the features of market regulators and the state of consumer demand. The system of functions of market management of motor transport services is constructed on an example of a concrete area. It is proved that ensuring the economic growth of regional markets and their components is possible only when implementing investment policy. In this case, it is necessary to develop a system of indicators that allow assessing the activities of a particular economic entity in terms of return on investment, to study the international experience of the formation of mechanisms for regulation of the motor transport industry. To analyze the modern legislative and legal basis of motor transport activity. To develop the concept of forming a system of regulation of the motor transport industry and to organize an effective mechanism for its implementation.

**Key words:** regulation of motor transport industry, market of motor transport services, target management of motor transport, state regulation.

**Постановка проблеми.** Головний перевізник і головний елемент транспортної системи України це автомобільний транспорт. Характер попиту на послуги автомобільного транспорту та умови його роботи цілком були змінені в умовах розвитку ринкових відносин.

Роз'єднаність дій держави, в особі Міністерства інфраструктури і територіальних транспортних структур адміністрацій суб'єктів, а також відсутність оновленої нормативно-правової основи, негативно позначається на проведенні єдиної транспортної політики та економічній ефективності державного регулювання автотранспортної діяльності.

Нестандартні та неординарні рішення при державному регулюванні дозволяють створити модель ринку з наданням рівних прав перевізникам усіх форм власності, оптимізувати кількість автобусів на маршрутах, включаючи маршрутні таксі і виключити несанкціоновані перевезення, знизити гостроту

дефіциту в якісному обслуговуванні, ліквідувати «біржові» стоянки вантажних автомобілів за рахунок легалізації транспортно-експедиційних структур і термінальної системи перевезення вантажів, підвищити рівень професіоналізму на автомобільному транспорті, а також екологічну безпеку та безпеку дорожнього руху та ін.

**Постановка завдання.** У зв'язку з цим, розробка ефективного механізму регулювання автотранспортної діяльності є актуальною в теоретичному і практичному аспектах завданням, покликаною забезпечити надійність і якість перевезень, підтримання оптимального рівня конкуренції в перевізному процесі, регулювання інвестиційної діяльності та ринку автотранспортних послуг, стимулювання розвитку економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо стратегічного управління розвитком автотранспортної галузі досліджували провідні українські

та зарубіжні науковці, серед яких Боровицька Л.О., Гоцуляк М.В., Захарова О.В., Корнійко Я.Р., Круць А.В., Лагоденко П.І., Матійко С.А., Долішній М.І., Савчук О.В., [1-5] та інші.

Серед зарубіжних вчених значну теоретичну та практичну цінність мають праці Мэтгью У., Симпсона Б., Шабанова А. В. [6-8] та інших.

Незважаючи на значну кількість теоретичних та практичних досліджень щодо управління розвитком автотранспортної галузі, залишаються недостатньо глибоко дослідженими теоретичні та методичні проблеми державного регулювання автотранспортної галузі та розробки пропозицій щодо його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.**

Система управління автомобільним транспортом як елемента виробничої і соціальної інфраструктури повинна полягати в зіставленні тенденцій розвитку автомобільного транспорту та цілей розвитку певного регіону чи України в цілому. Мета системи управління спрямована на формування взаємопов'язаних законодавчих і правових актів, інституціональних структур, сукупності організаційно-правових структур, інноваційних фінансових і реструктурних програм, форм і методів управління, які забезпечують сталий соціально-економічний розвиток галузі.

Цільове управління автомобільним транспортом повинно здійснюватися відповідно до загальної концепції соціально-економічного розвитку регіону, або країни, зовнішніми умовами функціонування досліджуваної системи, а так само з урахуванням її внутрішніх якостей. Послідовність етапів стратегічного управління розвитком системи автотранспортного обслуговування можна представити у вигляді схеми на рис. 1.

Першим етапом в системі управління розвитком автомобільного транспорту є визначення цілей функціонування автотранспортної системи.

Етап реалізації конкретних програм, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності перевізників, із залученням і розподілом інвестиційних потоків для зміцнення матеріально-технічної бази, викликає необхідність в державному регулюванні функціонування автотранспортної системи. Саме держава в особі регіональних органів влади повинна взяти на себе функцію контролю і вдосконалення господарського механізму системи автомобільного транспорту з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища.

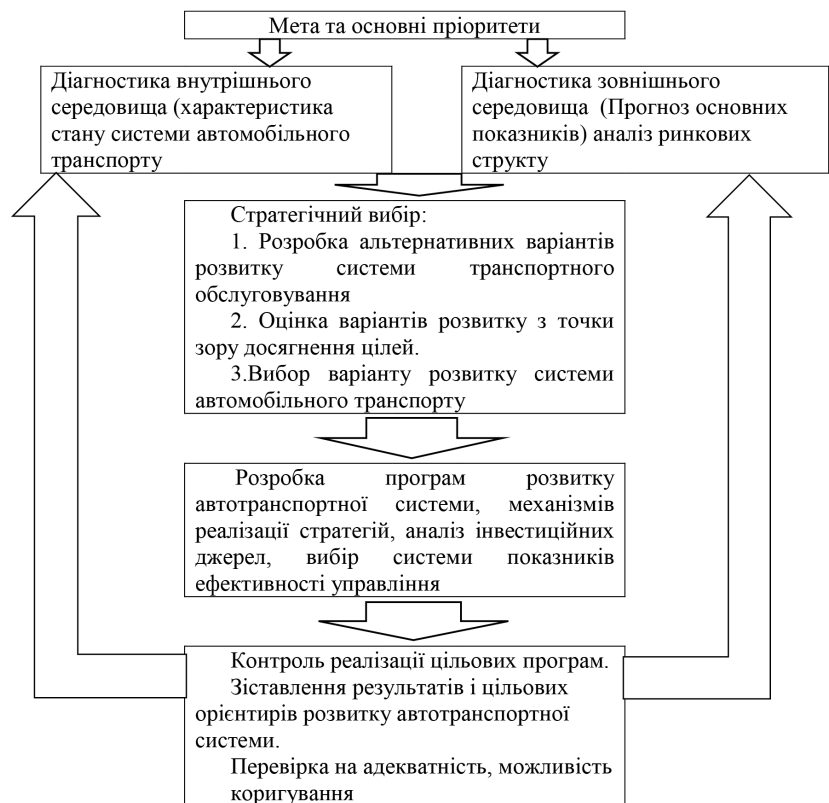


Рис. 1. Регулювання розвитку автотранспортної галузі

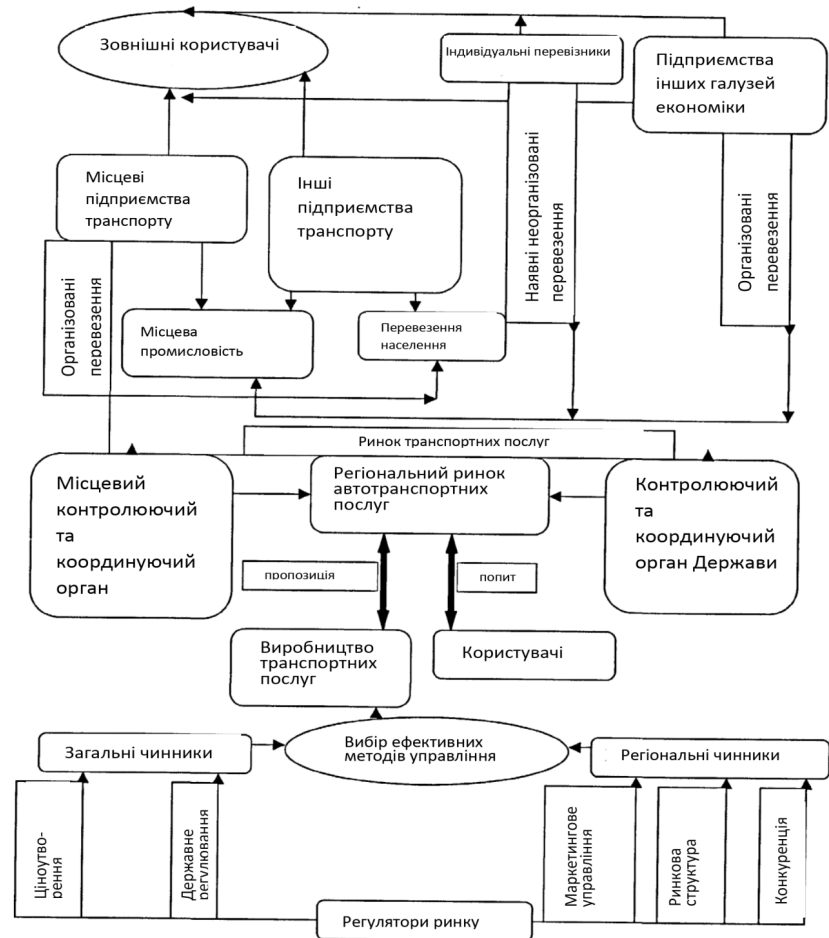


Рис. 2. Стратегічне управління розвитком автотранспортної галузі



Рис. 3. Функції управління ринком автотранспортних послуг

З урахуванням викладених позицій, а також особливостей функціонування автомобільного транспорту України та регіонів модель управління ринком автотранспортних послуг можна представити у вигляді схеми (рис. 2)

Відмінною характеристикою представленої моделі управління є наявність в значній частині автомобільного транспорту фізичних осіб підприємців і підприємств інших галузей економіки (сільського господарства, промисловості та інше), а також особливостей регуляторів ринку і стану споживчого попиту на автотранспортні послуги.

Систему функцій управління ринком автотранспортних послуг на прикладі конкретної області можна представити як комплекс функціональних і забезпечують підсистем (рис. 3.)

Слід зауважити, що діяльність функціональних і організаційних підсистем безпосередньо залежить від діяльності фахівців департаменту транспорту і автомобільних доріг, Міністерства Інфраструктури, що поєднують свій професіоналізм з розумінням ролі функціонування автомобільного транспорту в нових ринкових умовах.

Забезпечення економічного зростання регіональних ринків та їх складових можливо тільки при здійсненні інвестиційної політики.

При цьому необхідно розробити систему показників, що дозволяють оцінити діяльність конкретного господарюючого суб'єкта з точки зору віддачі від інвестицій, вивчити міжнародний досвід формування механізмів регулювання автотранспортної галузі. Проаналізувати сучасну законодавчо-правову базу автотранспортної діяльності. Розробити концепцію формування системи регулювання автотранспортної галузі та організацію ефективного механізму її впровадження.

**Висновки з проведеного дослідження.** З викладеного вище матеріалу випливає, що ефективне функціонування автомобільного транспорту, як елемента виробничої і соціальної інфраструктури є необхідною умовою розвитку економічного комплексу і соціальної сфери країни.

Для цих цілей нами запропонована схема цільового управління розвитком системи автомобільного транспорту провідна роль в якій відводиться органам регіональної та місцевої адміністрації, органам управління і контролю за автотранспортної діяльністю.

Досліджено моделі сучасних ринків автотранспортних послуг і на цій основі, а також з урахуванням особливостей функціонування автомобільного транспорту в країні, запропонована модель управління ринком автотранспортних послуг, з урахуванням особливостей регуляторів ринку і стану споживчого попиту.

Сукупність принципів управління галузевими та регіональними ринками беруть свій початок в теорії управління економічними системами та включають:

- розробку місії, цільових орієнтирів стратегічного управління в тому числі, галузевими та регіональними ринками;
- механізми державного регулювання даними ринками;
- розробка інвестиційних показників для оцінки стану і прогнозування галузевих ринків і їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону та країни в цілому;

розрахунок показників оцінки ефективності діяльності суб'єктів ринку, з метою реалізації інвестиційної політики всередині ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боровицька Л.О. Проблеми та сучасний стан транспортної системи України [Електронний ресурс] / Л.О. Боровицька, А.В. Круць / Регіональна економіка / Економічні науки // Publishing house Education and Science. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2010/Economics/68206.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68206.doc.htm)
2. Корніюк Я.Р. Сучасний розвиток транспортної системи України [Електронний ресурс] / Я.Р. Корніюк // Наукові журнали Національного Авіаційного Університету. Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/3092/3046>
3. Лагоденко П.І. Транспортна галузь в системі національної економіки України [Електронний ресурс] / М.В. Гоцуляк, П.І. Лагоденко / Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД», 29-30 грудня 2013 р. // Наукові конференції. Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1879>
4. Матійко С.А. Особливості державного регулювання розвитку транспортного комплексу України [Електронний ресурс] / С.А. Матійко // Державне управління: Державне управління удосконалення та розвиток. Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=150>
5. Савчук О.В. Стратегічні напрямки розвитку потенціалу національної транспортної системи України [Текст] / О.В. Савчук, О.В. Захарова / Національна та регіональна економіка // Вісник Маріупольського державного університету. – 2011. – Вип. 2. (Серія «Економіка»). – С. 42-52.
6. Мэттью У. Мадридський варіант [Текст] / У. Мэттью // Омнибус – 2003. – № 8 – С. 27.
7. Симпсон Б. Планирование развития городов и общественный транспорт в Великобритании, Франции и ФРГ [пер. с англ.] / Б. Симпсон – М.: Транспорт, 1990. – 96 с.
8. Шабанов, А. В. Региональные логистические системы общественного транспорта: методология формирования и механизм управления [Текст] / А. В. Шабанов – Ростов-н/Д.: изд-во СКНЦ ВШ, 2001. – 205 с.

УДК 330.332

Коваленко М.О.  
аспірант

Класичного приватного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ

В статті зазначено, що економічний розвиток України можливий лише за умови ефективного використання стратегій та стратегічного управління, як на рівні підприємств та організацій, так і на рівні галузі, регіону, країни, з метою забезпечення як економічного розвитку національної економіки країни. Проведено ґрунтовний аналіз різноманітних підходів до поняття «стратегія», виділені підходи з позиції середовища підприємства, майбутнього стану, комплексного плану та потужного інструмента. Запропоновано авторське визначення поняття «стратегія». Автор трактує дану категорію як інструмент та спосіб за допомогою яких виявляються пріоритети, проблем і ресурси, та напрямки руху в довгостроковому періоді для досягнення основної мети.

**Ключові слова:** стратегія, економічна стратегія, стратегія підприємства, стратегія галузі, стратегія держави.

### Kovalenko M.O. THEORETICAL FOUNDATIONS FOR DEVELOPING EFFECTIVE STRATEGIES

The article states that economic development of Ukraine is possible only with the effective use of strategies and strategic management both at the level of enterprises and organizations and at the level of industry, region, country, in order to ensure economic development of the national economy of the country. A thorough analysis of various approaches to the concept of "strategy" is carried out; approaches from the position of the enterprise environment, the future state, integrated plan, and powerful tool are selected. The author's definition of the concept of "strategy" is proposed. The author interprets this category as a tool and method that help to identify priorities, problems and resources, and long-term directions for achieving the main goal.

**Key words:** strategy, economic strategy, strategy of enterprise, strategy of industry, state strategy.

У сучасних умовах господарювання інтеграція України у світовий простір, відбувається то прискореними темпами, то, навпаки, сповільненими. Україна має всі шанси бути успішною державою, але вона повинна бути здатна своєчасно, в потрібний момент мобілізувати всі необхідні ресурси, як то інтелектуальний, трудовий, людський і так далі потенціал. Для того, щоб розвиток економіки, був ефективним, він має бути спланованим. Повинна бути розроблена стратегія економічного розвитку, яка буде здатна, за умов її реалізації, вивести країну на найвищі світові рейтинги за економічними і соціальними показниками.

**Постановка проблеми.** Суб'єктом економічної стратегії може бути як людина, чи підприємство, так і ділове об'єднання, галузь, держава, міждержавне економічне об'єднання, а побудова ефективної стратегії для даних суб'єктів господарювання має бути поставлена в основу стратегічних наукових досліджень. В свою чергу, дані наукові дослідження повинні забезпечувати системний інтегральний підхід до аналізу побудованих на цих методологічних засадах процесів та розробці практичних рекомендацій на основі цих наукових здобутків.

Економічний розвиток України можливий лише за умови ефективного використання стратегій та стратегічного управління, як на рівні підприємств та організацій, так і на рівні галузі, регіону, країни, з метою забезпечення як економічного розвитку національної економіки країни, так і підвищення якості життя населення. Тому саме цьому напрямку присвячено дане дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні дослідження стосовно розробки ефективних стратегій стали предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Багато з концепцій, що складають основу сучасного розуміння стратегії розвитку, було розроблено ще в першій половині ХХ століття. І. Ансофф; А. Чандлер, К. Ендрюс дали перші визначення ос нових положень стратегічного управління. Після появи перших праць з цього напрямку, був етап величезної кількості стратегічних інструментів та концепцій, етап розробки різних поглядів на сам термін стратегія, які

дуже часто навіть суперечили один одному. Втім, слід зазначити, які все ще застосовуються для аналізу. Стратегії соціально-економічного розвитку регіонів розробляли В. Гриньова, М. Новикова, Я. Побурко. Проблеми стратегічного соціального розвитку України, вивчали такі вчені, як В. Геєць, Я. Жаліло, В. Кущенко, С. Пакулін, У. Садова, М. Соколов, М. Хвесик та інші. Втім, погляди вчених не мають спільного вектора з приводу поняття «стратегія» на сучасному етапі.

**Метою даної статті** є аналіз тлумачень поняття «стратегія» з метою запропонувати їх узагальнююче, прийнятне з точки зору сучасного законодавства авторське поняття у зв'язку із тим, що на сьогодні існує багато думок з приводу тлумачення даного поняття, і багато з них навіть протирічать одна одній.

**Виклад основного матеріалу.** Серед класичних підходів до визначення поняття «стратегія» [1], думка, що стратегія є детальним, всебічним, комплексним планом, що призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей, або як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Англійський авторитетний діловий довідник [2] подає таке визначення: «стратегія – дія або послідовність дій, спрямованих на досягнення довгострокового ефекту, що визначає здатність компанії досягати поставлених цілей».

Можна зустріти визначення стратегії, як ділової концепції, як перспективи, як програми конкретних дій, тощо. Досить креативним є визначення стратегії вченим С.Ю. Сімарановим [3] який розрізняв два види стратегій, перший – «товар-гроші – товар» і другий – «гроші – товар – гроші». Але в даному випадку під стратегією автор мав на увазі лише концепцію «маркетингу», і перша з цих концепцій це концепція орієнтації на продукт, а у другому випадку концепція орієнтації на маркетинг.

У той же час, дані визначення «стратегії» так чи інакше прив'язані до мікрорівня, стратегіям підприємств і організацій. Метою ж нашого дослідження є розробка стратегій розвитку, функціонування, управління галуззю або ж економіки країни в цілому. Але ж, ми бачимо, що поняття «страте-

гія» досить часто спрощено розуміється як план дій, розрахований на довгостроковий період. Між тим, існує багато значень цього терміну в інших науках, таких як психологія, медицина, теорія ігор, проектування, військовій справі. І вже воєнними теоретиками було показано, що дане поняття слід розуміти значно ширше. Можна погодитись, що всі вищезгадані тлумачення поняття «стратегія» на самому ділі є поняттями «економічної стратегії фірми». Для того, щоб розглядати та досліджувати стратегії розвитку галузі або економічні стратегії держави, слід перш за все уточнити дані поняття.

Аналізуючи підходи сучасних, на сам перед вітчизняних вчених, та іноземних вчених, можна виділити ряд напрямків щодо визначення поняття «стратегії», а саме:

- перший напрямок – «стратегія» це позиція у середовищі підприємства, шляхи його розвитку, програма дій для підприємства, тощо, окремі представники даного напрямку представлені в таблиці 1. Втім, як ми вже зазначили раніше, «стратегію» не можна розглядати лише на мікрорівні.

- другий напрямок – «стратегія» це модель майбутнього стану, набір правил для прийняття рішень, окремі представники даного напрямку представлені в таблиці 2.

- третій напрямок – «стратегія» це комплексний план, рішення, які приводять до розроблення принципових планів, окремі представники даного напрямку представлені в таблиці 3.

- четвертий напрямок – «стратегія» це потужний інструмент, програма дій, поєднання сил та ресурсів,

окремі представники даного напрямку представлені в таблиці 4.

Отже, ми бачимо багато різних підходів до трактування поняття «стратегія», кожний із напрямів розглядає один із аспектів цього багатогранного поняття.

Цікавим є комплексний підхід Г.Минцберга [22], який вважає, що стратегія, як складна категорія, вимагає декількох визначень, та є сукупністю п'яти визначень, п'яти "П":

- стратегія – план, напрям розвитку;
- стратегія – принцип поведінки, дотримання певної моделі поведінки;
- стратегія – позиція, розташування певних товарів на конкретних ринках;
- стратегія – перспектива, основний спосіб дії організації;
- стратегія – прийом, особливий маневр з метою обдурити, заплутати, перехитрити конкурентів.

Втім, критично аналізуючи вище перераховані визначення, які є по суті, близькі, слід не погодитися з ідентифікацією стратегії як деякого плану або програми, оскільки планування є одним із етапів управління, в той час як стратегія повинна вказувати напрямок розвитку організації, на основі якого і необхідно формувати плани і програми.

Якщо ж розглядати стратегію з позиції макрорівня, то перш за все слід звернути увагу на визначення «стратегії» в економічному словнику за редакцією С. Мочерного, де зазначається, що: економічна стратегія – це «довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань» [23]. Але,

Таблиця 1

Тлумачення «стратегії» із позиції середовища підприємства

N	Автор	Тлумачення
1	Гончарук В.А.	Під стратегією розуміється «комплекс політичних установок підприємства і перспективних програм дій, в рамках яких планується досягнення мети» [4, с. 18].
2	Л.І. Євєнко	Стратегія – «конкретні шляхи розвитку підприємства, виходячи з динаміки зовнішнього середовища за допомогою формулювання довгострокових цілей, пошуку ресурсів для їх досягнення і планування конкретних дій на перспективу» [5].
3	Линх Р.П.	Стратегія визначається як «довгострокова програма дій, що пропонує такий розподіл ресурсів, який забезпечує позиціонування компанії відповідно до сильних її сторін, створення конкурентних переваг, організаційну стабільність і рентабельність» [5].
4	М. Портер	Стратегія – аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити як і де додається цінність, позиціонування організації щодо галузевого середовища [7].
5	З. Шершньова	Стратегія – це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, це своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища [8].

Таблиця 2

Тлумачення «стратегії» із позиції майбутнього стану

N	Автор	Тлумачення
1	Г. Ансофф	Стратегія – набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [9]
2	Айвазян С., Балкінд О., Басніна Т.Д.	Стратегія – сукупність взаємопов'язаних рішень, що визначають пріоритетні напрямки ресурсів і зусиль підприємства по реалізації його місії [10].
3	Градов А.П.	Під стратегією прийнято розуміти набір правил і прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку тієї чи іншої системи. [11].
4	Б. Карлоф	Стратегія – узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [12].
5	Маркова В.Д., Кузнецова С. А.	Стратегія визначається як «... генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети. Вона формулює головні цілі і основні шляхи їх досягнення таким чином, що підприємство отримує єдиний напрямок руху» [13].
6	Хасбі В.	Формулює стратегію як «загальний напрямок дій, якого керівник організації має намір дотримуватися для досягнення цілей компанії» [14].
7	Л. Швайка	Стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану економіки та планових дій щодо його досягнення, яка встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, містить засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [15].

Таблиця 3

## Тлумачення «стратегії» із позиції комплексного плану

N	Автор	Тлумачення
1	К. Андриус	Стратегія – цілеспрямовані рішення, які визначають і розкривають цілі компанії; приводять до розроблення принципів планів і політик організації, які спрямовані на досягнення цілей; визначають рамки ділової активності компанії і тип людської та економічної організації; визначають природу економічного та неекономічного вкладу, який компанія намагається зробити задля своїх власників, працівників, клієнтів і громадськості [9].
2	Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М	Стратегія – це план, створений для виконання місії” [16].
3	Дж.Б. Куін	Стратегія – спосіб поведінки або план, який інтегрує основні цілі організації, допомагає спрямовувати та розміщувати ресурси унікальним чином, який заснований на відносних внутрішніх перевагах і недоліках організації, очікуваних змінах в оточенні та пов’язаних з ними діями конкурентів [9].
4	А. Мескон	Стратегія – комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей [9].
5	А. Томсон, А. Стрікленд	Стратегія – план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей [17].
6	А. Чандлер	Стратегія – встановлення основних довгострокових цілей і намірів організації, а також напрямку дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цілей [9].
7	С. Чистов	Стратегія – це детальний, усебічний комплексний план, спрямований на втілення місії організації, галузі (держави) [18].

Таблиця 4

## Тлумачення «стратегії» із позиції потужного інструмента

N	Автор	Тлумачення
1	В.Ф. Бистров	Стратегія – програма дій, що базується на оцінці підприємницького середовища і положення підприємства на ринку [19].
2	Грабовский Р.	Стратегія – з’єднання сил і ресурсів підприємства для досягнення обраних цілей [20, с. 21]
3	І.В. Костюк.	Визначає стратегію як «сукупність дій визначення способу передбачити майбутнє, визначити можливі шляхи негативного впливу на країну і заходи для його запобігання, а також розроблення методів для досягнення вищого показника економічного та соціального рівня розвитку [9]
4	Б. Мізюк	Стратегія – це складний і потенційно потужний інструмент, за допомогою якого сучасне підприємство може протистояти швидким і непередбачуваним змінам середовища [21, с. 10]

дане визначення не стосується ані стратегії підприємств та організацій, ані стратегій на рівні галузей чи регіонів.

Таким образом, если, з одного боку, узагальнити вищенаведені формулювання, а, з іншого – взяти до уваги необхідність розширення поняття на макрорівень, то найбільш комплексним, прийнятним з точки зору законодавства, є трактування поняття «стратегії» як, інструменту та способу за допомогою яких виявляються пріоритети, проблем і ресурси, та напрямку руху в довгостроковому періоді для досягнення основної мети.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, економічний розвиток України можливий лише за умови ефективного використання стратегій та стратегічного управління, як на рівні підприємств та організацій, так і на рівні галузі, регіону, країни, з метою забезпечення як економічного розвитку національної економіки країни. Тому, беручи до уваги різноманітність підходів до поняття «стратегія», в статті зроблено ґрунтовний аналіз та запропоновано авторське визначення поняття «стратегія». Автор трактує дану категорію як інструмент та спосіб за допомогою яких виявляються пріоритети, проблем і ресурси, та напрямки руху в довгостроковому періоді для досягнення основної мети. В подальшому, беручи до уваги, що більшість існуючих визначень спираються на мікрорівень, слід також визначитись із класифікацією стратегій та уточнити поняття «стратегія галузі» та «стратегія держави».

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 1998. 800 с.

- Kempner T. Penguin management handbook. London: Penguin Group, 1987. 576 p.
- Симаранов С.Ю. Стратегическое управление инновационной компанией // Управление инновациями. М.: АНХ, 1999. С. 24-35.
- Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 1998. 248 с.
- Евенко Л.И. Стратегия в акционерном обществе // Журнал для акционеров. 1996. № 7.
- Lynch R.P. The practical guide to joint ventures and corporate alliances: How to form, how to organise, how to operate. N.Y.: John Wiley&Sons, 1989. 336 p.
- Портер М. Стратегія конкуренції : пер. з англ. / М. Портер. – К.: Вид-во "Основи", 1998. – 236 с.
- Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К.: Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.
- Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посібн. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр навч. літ-ри, 2009. – 440 с.
- Айвазян С.А., Балкінд О.Я., Баснина Т.Д. і др. Стратегии бизнеса. М.: КОНСЭКО, 1998. 492 с.
- Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие. СПб.: Спец. лит-ра, 2000. 589 с.
- Карлофф Б. Деловая стратегия : пер. с англ. / Б. Карлофф. – М.: Изд-во "Экономика", 1991. – 239 с.
- Маркова В.Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. 288 с.
- Хасби Д. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. М.: Контур, 1998. 200 с.
- Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навч. посібн. / Л.А. Швайка. – К.: Вид-во "Знання", 2006. – 435 с.
- Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный менеджмент: Учебник. СПб.: Спец. лит-ра, 1998. 366 с.
- Томпсон А.А., Стрікленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для ВУЗов / Перевод с англ. М.: Банки и биржи, 1998. 576 с.

18. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: навч. посібн. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К. Вид-во КНЕУ, 2000. – 316 с.
19. Быстров В.Ф. Основы маркетинга: Учебное пособие для экономических ВУЗов. СПб.: СПбГИЭА, 1996. 142 с.
20. Grabowski R. Unternehmensstrategien und Finanzen. Koeln: Wirtschaftsdienst, 1997. 167 s.
21. Мізюк Б.М. Стратегічне управління : підручник. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Львів: Вид-во "Магнолія плюс", 2006. – 392 с.
22. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий.- СПб.: Питер, 2000. 336 с.
23. Економічний словник-довідник (За ред. Мочерного С.В.). К.: "Femina". – 1995. – С. 88.





## НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 13**

**Частина 4**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.  
Замов. № 24/15. 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.