

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 14

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).*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 3 від 30.11.2015 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

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мельник Н.В.

ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОСЛУГА»..... 9

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Охріменко О.В.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ..... 14

Ціхановська В.М.

АДАПТАТИВНИЙ РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ  
ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 20

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богдан О.Д.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАЛИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ  
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ..... 24

Красноручький О.О., Богомолова К.С.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ  
ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 29

Пенцова Н.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ  
ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ..... 34

Пішенін І.К.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ  
ТРАНСПОРТНОГО КЛАСТЕРА..... 37

Попов О.Є., Мордовець А.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА  
ОРГАНІВ ВЛАДИ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ  
У СФЕРІ МІЖСЕКТОРАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 40

Руденко О.А.

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ  
ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... 44

Світовий О.М.

ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ  
У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ..... 47

Тополенко Н.М., Терещенко В.С.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ  
В СИСТЕМУ БЮДЖЕТУВАННЯ..... 51

Торосян Г.А.

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У ПИТАННІ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОЇ  
ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ  
У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ..... 55

Хорішко І.В.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ  
ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА..... 59

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грицина В.В.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ..... 64

Дробишева О.О., Николаєва Ю.В.

СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ КРИЗ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 67

|  |     |
|--|-----|
| <b>Кузнецова О.В., Слободянюк О.В., Урікова О.М.</b><br>СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ<br>ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ..... | 71  |
| <b>Нестерович А.В.</b><br>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ<br>У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....  | 75  |
| <b>Полтораки К.А.</b><br>КРАУДМАРКЕТИНГ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ:<br>ВИЗНАЧЕННЯ, ОЗНАКИ, МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ.....   | 78  |
| <b>Равікович І.Є.</b><br>ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА<br>ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....  | 84  |
| <b>Сербінова К.Х.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТАРИФІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....   | 88  |
| <b>Судомир М.Р.</b><br>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТІЙКОСТІ<br>ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....   | 91  |
| <b>Ткаченко К.О.</b><br>РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПІДГОТОВКИ<br>ФАХІВЦІВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА.....   | 94  |
| <b>Туленінова Д.М.</b><br>ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....  | 98  |
| <b>Фоміних В.І., Красільнікова Ю.О., Зубайрова О.О.</b><br>АНАЛІЗ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ<br>НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....                      | 100 |
| <b>Чорний А.В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО<br>МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....  | 103 |
| <b>Шахно А.Ю.</b><br>ОЦІНКА ВПЛИВУ КАДРОВИХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ПІДВИЩЕННЯ<br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....  | 107 |
| <b>Шевцова Г.З.</b><br>РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ОРГАНІЗОВАНОЇ СИНЕРГІЇ. ОЦІНКА ЕФЕКТИВ.....  | 111 |
| <b>Явтуховська І.В., Баранчук В.Л.</b><br>КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....  | 114 |
| <b>Яцишина К.В.</b><br>АНАЛІЗ ДОСВІДУ ТА ПЕРЕДУМОВ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ<br>НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....  | 118 |
| <b>СЕКЦІЯ 5</b>  |     |
| <b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,<br/>СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>   |     |
| <b>Помінчук С.Г.</b><br>ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ<br>ДИСБАЛАНСУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.....  | 122 |
| <b>Труфен А.О.</b><br>РЕАЛІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....  | 126 |
| <b>Федоришин В.С.</b><br>РЕФОРМУВАННЯ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД<br>У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....                                   | 130 |
| <b>Цупко А.О., Дергалюк Б.В.</b><br>ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ.....   | 133 |
| <b>СЕКЦІЯ 6</b>  |     |
| <b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>   |     |
| <b>Маловичко С.В.</b><br>ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ РИНКУ РОЗДРІВНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....   | 136 |



|   |     |
|---|-----|
| <b>Савицька О.І., Шинкаренко Т.О.</b><br>ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У КОНТЕКСТІ<br>ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ..... | 140 |
| <b>Сенищ П.М.</b><br>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ВПЛИВУ БАНКІВ<br>НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....   | 144 |
| <b>Соцька Ю.І.</b><br>ОЦІНКА КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ<br>БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....  | 148 |
| <b>СЕКЦІЯ 7</b><br><b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>   |     |
| <b>Щербай Г.О.</b><br>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІК ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ<br>ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....                   | 152 |
| <b>СЕКЦІЯ 8</b><br><b>МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ</b><br><b>ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>   |     |
| <b>Пілько А.Д.</b><br>МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТОВАРІВ СПОЖИВЧОГО<br>ПОПИТУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ У МАРКЕТИНГОВОМУ АНАЛІЗІ.....                    | 156 |

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

|  |   |
|--|---|
| <b>Melnyk N.V.</b><br>TERMINOLOGIC RESEARCH OF „SERVICE” NOTION..... | 9 |
|--|---|

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

|   |    |
|---|----|
| <b>Okhrimenko O.V.</b><br>FACTORS OF THE STRATEGIC ALLIANCES CREATION.....  | 14 |
| <b>Tsihanovska V.M.</b><br>ADAPTATION DEVELOPMENT OF SUCKLING PRODUCTION IN UKRAINE<br>UNDER ACT OF EUROINTEGRATION PROCESSES ..... | 20 |

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

|  |    |
|--|----|
| <b>Bogdan O.D.</b><br>THE FUTURE OF SUSTAINABLE PUBLIC PROCUREMENT<br>IMPLEMENTATION IN THE UKRAINE AGRICULTURAL SECTOR.....   | 24 |
| <b>Krasnorutskyy O.O., Bogomolova K.C.</b><br>AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET COMPETITIVE<br>DEVELOPMENT’ ESTIMATION.....   | 29 |
| <b>Pentsova N.V.</b><br>THE FRAMEWORK FOR THE STATE REGULATION<br>OF THE ORGANIZATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT<br>OF THE IN-SERVICE TEACHER TRAINING SYSTEM<br>IN UKRAINE.....                   | 34 |
| <b>Pishenin I.K.</b><br>FEATURES OF THE STRATEGIC PLANNING OF THE TRANSPORT CLUSTER.....   | 37 |
| <b>Popov O.E., Mordovets A.V.</b><br>THEORETICAL BASIS OF SOCIAL AND ECONOMIC PARTNERSHIP<br>BETWEEN THE STATE AND BUSINESS ENTITIES IN THE SPHERE<br>OF CROSS-SECTORAL COOPERATION.....         | 40 |
| <b>Rudenko O.A.</b><br>STATE INVESTMENT POLICY AS THE BASIS ECONOMIC GROWTH.....   | 44 |
| <b>Svitovyi O.M.</b><br>WAYS TO ACHIEVE THE OPTIMAL STRUCTURE OF VALUE ADDED<br>IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX.....  | 47 |
| <b>Topolenko N.M., Tereshchenko V.S.</b><br>RECENT ISSUES OF INTEGRATION OF RISK MANAGEMENT IN BUDGETING.....  | 51 |
| <b>Torosian H.A.</b><br>THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN THE DEVELOPMENT<br>AND STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATION<br>IN THE CONTEXT OF THE OF RURAL AREAS DEVELOPMENT..... | 55 |
| <b>Khorishko I.V.</b><br>IVFORMATION INSTITUTIONAL MECHANISM ECOLOGICALLY<br>AGRICULTURAL PRODUCTION.....  | 59 |
| <b>SECTION 4</b>   |    |
| <b>ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT</b>   |    |
| <b>Drobysheva E.O., Nikolaeva Y.V.</b><br>THE ESSENCE OF CRISES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....  | 67 |
| <b>Kuznietsova O.V., Slobodianiuk O.V., Urikova O.M.</b><br>TELECOMMUNICATION SPHERE: SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS<br>INTRODUCTION OF INTERNET SERVICES IN RURAL AREAS.....                           | 71 |
| <b>Nesterovych A.V.</b><br>WORK MOTIVATION AT THE AGRICULTURAL FACTORIES.....  | 75 |



|   |     |
|---|-----|
| <b>Poltorak K.A.</b><br>CROWD MARKETING IN THE INTERNET: DEFINITIONS, CHARACTERISTICS,<br>IMPLEMENTATION MECHANISMS.....  | 78  |
| <b>Ravikovich I.E.</b><br>INTERNET MARKETING AS AN INTEGRAL PART OF DISTRIBUTION LOGISTICS<br>OF INDUSTRIAL ENTERPRISE .....  | 84  |
| <b>Serbinova K.H.</b><br>FEATURES OF CLASSIFICATION OF TARIFFS OF ENTERPRISES<br>OF MUNICIPAL ECONOMY.....  | 88  |
| <b>Sudomyr M.R.</b><br>ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STABILITY<br>OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FUNCTIONING.....   | 91  |
| <b>Tkachenko K.O.</b><br>RATING EVALUATION OF SPECIALISTS' TRAINING SYSTEM<br>OF WATER TRANSPORT.....   | 94  |
| <b>Tuleninova D.M.</b><br>MANAGEMENT MECHANISM FORMATION FOR ECONOMIC SECURITY SYSTEM<br>OF ENTREPRENEURSHIP.....   | 98  |
| <b>Fominykh V.I., Krasilnikova Yu.O., Zubairova O.O.</b><br>ANALYSIS REGULATORY IMPACT OF THE CORPORATE INCOME TAX<br>ON THE UKRAINE ECONOMY.....                             | 100 |
| <b>Chorny A.V.</b><br>THEORETICAL ASPECTS OF METHODS OF ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL<br>AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT.....                                  | 103 |
| <b>Shakhno A.Yu.</b><br>ASSESSMENT OF CADRE FACTORS INFLUENCE ON HUMAN CAPITAL<br>COMPETITIVENESS INCREASE.....   | 107 |
| <b>Shevtsova A.Z.</b><br>IMPLEMENTATION OF THE ORGANIZED SYNERGY CONCEPT.<br>EVALUATING THE EFFECTS.....  | 111 |
| <b>Yavtukhovska I.V., Baranchuk V.L.</b><br>CORPORATE CULTURE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....   | 114 |
| <b>Yatsyshyna K.V.</b><br>ANALYSIS OF EXPERIENCE AND PREREQUISITES FOR PROJECT MANAGEMENT<br>AT TRADING ENTERPRISES IN UKRAINE.....   | 118 |
| <b>SECTION 5</b>  |     |
| <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL<br/>AND REGIONAL ECONOMY</b>   |     |
| <b>Pominchuk S.G.</b><br>THE FORMATION OF THE LABOR MARKET IN THE CONTEXT<br>OF OVERCOMING THE IMBALANCE OF DEMAND AND SUPPLY OF LABOUR.....                                  | 122 |
| <b>Trufen A.O.</b><br>THE IMPLEMENTATION OF THE MAIN DIRECTIONS OF SOCIAL POLICY OF UKRAINE.....  | 126 |
| <b>Fedoryshyn V.S.</b><br>REFORMING COMMUNAL OWNERSHIP OF TERRITORIAL COMMUNITIES<br>IN THE SYSTEM OF SOCIAL REGIONAL POLICY.....   | 130 |
| <b>Tsupko A.O., Derghaluk B.V.</b><br>THE PROBLEM OF EMPLOYMENT IN SMALL BUSINESSES IN CRISIS.....  | 133 |
| <b>SECTION 6</b>  |     |
| <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>   |     |
| <b>Malovychko S.V.</b><br>ESTIMATION OF ATTRACTIVENESS OF RETAIL E-COMMERCE MARKET.....   | 136 |
| <b>Savytska O.I., Shynkarenko T.O.</b><br>FORMATION AND MANAGEMENT OF THE FINANCIAL FLOWS<br>IN CONTEXT IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE FINANCIAL<br>PROVIDING OF REGION..... | 140 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Senysch P.M.</b><br>MODERN TROUBLES IN ACTIVATION OF BANKS' INFLUENCE<br>FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....   | 144 |
| <b>Sotska Y.I.</b><br>ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITION IN THE REGIONAL<br>UKRAINIAN BANKING MARKETS.....   | 148 |
| <b>SECTION 7</b><br><b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>  |     |
| <b>Shcherbay H.O.</b><br>REGULATORY AND LEGAL SUPPORT AND ACCOUNTING<br>OF THE RIGHTS TO THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY:<br>DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE..... | 152 |
| <b>SECTION 8</b><br><b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS<br/>AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>  |     |
| <b>Pilko A.D.</b><br>A MODEL OF ESTIMATION OF POTENTIAL OF REGIONAL MARKET<br>OF COMMODITIES OF CONSUMER DEMAND AND ITS APPLICATION<br>IN MARKETING ANALYSIS.....      | 156 |



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.46

**Мельник Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку й аудиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

### ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОСЛУГА»

У статті вивчено термінологічну суть поняття «послуги» на основі нормативно-правових актів України та різних джерел фахової економічної та юридичної літератури. Систематизовано різні визначення та запропоновано власне тлумачення суті поняття «послуги».

**Ключові слова:** діяльність, закупівля, корисний ефект, операція, послуга, потреби, результат, роботи, споживча вартість, товар.

#### **Мельник Н.В. ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «УСЛУГА»**

В статье изучена терминологическая суть понятия «услуги» на основе нормативно-правовых актов Украины и разных источников профессиональной экономической и юридической литературы. Систематизированы различные определения и предложено собственное толкование сути понятия «услуги».

**Ключевые слова:** деятельность, закупка, полезный эффект, операция, услуга, потребности, результат, работы, потребительская стоимость, товар.

#### **Melnyk N.V. TERMINOLOGIC RESEARCH OF „SERVICE” NOTION**

In the article the terminology essence of the concept «services» based on legal acts of Ukraine and different sources of professional economic and legal literature. Systematized and offered different definitions own interpretation essentially the concept of «services».

**Keywords:** activities, procurement, useful effect, operation, service requirements, result of work, consumer value product.

**Постановка проблеми.** Нині в Україні сфера послуг динамічно розвивається та стає однією із найбільш перспективних. Перерозподіл ринку праці, зменшення використання праці у виробництві товарів збільшили невиробничу сферу, до якої можна віднести і ринок послуг.

Ринок послуг головним чином не схожий на інші ринки з двох причин: послуга не існує до її надання, це унеможливорює порівняння й оцінку послуг до їх отримання. Таким чином, сфера послуг відіграє роль одного із найважливіших секторів національного господарства, а її розвиток є пріоритетним для економіки країни. У зв'язку з цим виникла необхідність осмислення й уточнення сутності поняття «послуга» для виявлення специфіки її функціонування та достовірності обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, які досліджували поняття «послуги», такі: В.В. Апопій, В.А. Васильєва, С. Ємельянчик, І. В. Калачова, Ю. Космін, А. Михайлов, С.В. Мочерний, А.Ф. Павленко, О.В. Пащук, В. Приходько, Е.Г. Решетникова, М.Б. Россинский, В. Руделіус, Л.С. Співак, В.Н. Стаханов, Д. Степанов, Л.В. Ткаченко, Л.П. Хмелевська та ін. Водночас питання щодо сутності поняття «послуга» залишаються дискусійними і недостатньо дослідженими. Як у законодавстві України, так і у науковій економічній та юридичній літературі відсутнє єдине її визначення, що негативно відбивається на прийнятті управлінських рішень щодо регулювання ринку послуг. Тому понятійний апарат «послуги» потребує глибокого аналізу й уточнення та узагальнення основних її понять.

**Постановка завдання.** Метою статті є термінологічний аналіз поняття «послуга» за різними джерелами для систематизації різних його структурних компонентів у єдине цілісне визначення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегія розвитку України спрямована на покращення добробуту громадян включно із наданням якісних послуг. Для цього потрібно створити законодавчі, організаційні та економічні основи. Як основний закон Конституція України гарантує споживачу право на отримання послуг. Проте в Конституції України відсутнє визначення поняття «послуги», однак у ст. 3 наведено, що людина, її життя і здоров'я, честь та гідність є найвищою соціальною цінністю [1]. Отже, держава повинна не лише «управляти» суспільством, а й надавати йому послуги, що підтверджується ст. 42: «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпекою продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів» [1]. При отриманні послуги людина відчуває, що до неї ставляться з повагою, враховують та задовольняють її потреби. Для якісного надання послуг має існувати відповідна політика, спрямована на забезпечення якості послуг та її підвищення у разі потреби.

Внаслідок різного тлумачення терміна «послуга» у різних нормативно-правових актах України з'являються різні його трактування та визначення (таблиця 1).

У Цивільному кодексі України визначення поняття «послуги» відсутнє. Однак у гл. 63 «Послуги. Загальні положення» йдеться про договори з надання послуг, коли одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається у процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [12]. Зазначене не зовсім відповідає специфіці укладання договорів у фінансовій діяльності. Напевно, найкращим варіантом було б трактування послуги як об'єкта цивільних прав.

Отже, в українському законодавстві поняття «послуга» тлумачиться по різному: закупівля (товар); результат взаємодії між постачальником і споживачем; певна діяльність чи її результат; обслуговування; різноманітні заходи, які здійснюються чи пропонуються у різних сферах надання послуг. Аналіз цих нормативних визначень терміна «послуга» свідчить, що необхідно подати єдине узагальнююче поняття «послуги» для всіх нормативно-правових актів.

Для визначення сутності поняття «послуги» необхідно дослідити трактування цього поняття також і у різних джерелах, здійснюючи це крізь призму досягнень економічної та юридичної наук з урахуванням певних змін в українському суспільстві.

Дослідження трактувань поняття «послуги» як економічної категорії свідчить, що також не існує однозначної думки щодо її визначення. Навпаки, існує велика кількість визначень цього поняття, усі вони різні, тому що автори намагалися виразити власне бачення, спираючись на різні наукові школи. У таблиці 2 наведено визначення поняття «послуга»,

що нині існують, за працями вітчизняних та зарубіжних учених економічної літератури.

Оцінюючи послугу в наведених визначеннях, можна сказати, що послуги розглядаються як види діяльності або праця, у процесі виконання якої зазвичай не створюється новий, раніше не існуючий продукт, але змінюється стан або якість уже існуючого продукту, тобто до послуг відносять блага, які пропонуються, як правило, не у вигляді речей, а у формі діяльності.

З авторським визначенням, яке наводить О.Б. Моргулець, що «послуга – це економічна діяльність, в результаті якої утворюються додаткові матеріальні чи нематеріальні блага (вигоди), або ж їх поєднання, які продаються і купуються на ринку, а отже є товаром, які організація надає споживачеві в обмін на гроші» [34, с. 40], можна посперечатися. У першу чергу – в тому, що послуга, не є завжди прибутковою, оскільки існують послуги, які не можуть надаватися на комерційній основі: поштові, телекомунікаційні, медичні, освітні, культурні, спортивні, релігійні, благодійні та інші.

Таблиця 1

Визначення поняття «послуга» в нормативно-правових актах України

| Назва нормативно-правового акта  | Визначення: «послуга» – це   |
|--|--|
| Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) [2]  | будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності            |
| Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. № 1023-ХІІ [3]  | діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб  |
| Закон України «Про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01 грудня 2005 р. № 3164-IV [4]  | результат економічної діяльності, яка не створює товар, але продається та купується під час торговельних операцій  |
| Наказ Державної адміністрації залізничного транспорту України «Про затвердження Порядку закупівлі товарів, робіт та послуг на залізничному транспорті на тендерній основі, зразка Положення про тендерний комітет з питань закупівлі товарів, робіт, послуг на залізничному транспорті» від 12 квітня 2005 р. № 72-Ц [5] | будь-яка закупівля, крім товарів і робіт, включаючи підготовку спеціалістів, забезпечення транспортом та зв'язком, освоєння технологій, наукові дослідження, медичне та побутове обслуговування, а також консультаційні послуги. До консультаційних послуг належать послуги, пов'язані з консультуванням, експертизою, оцінкою, підготовкою висновків і рекомендацій |
| Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі статистики послуг та інформатики» від 20 липня 2007 р. № 228 [6]   | діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників – особисті, колективні, громадські. Послуги є результатом різномірної діяльності, яка здійснюється виробником на замовлення будь-яких споживачів (окремих громадян, підприємств, організацій, підприємств), змінюють стан одиниць, які споживають ці послуги   |
| Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 від 11 жовтня 2010 р. № 457 [7]   | результат економічної діяльності, щодо якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві  |
| Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації. Державний класифікатор України. Класифікатор відходів ДК – 005-96 від 29 лютого 1996 р. № 89 [8]  | наслідок безпосередньої взаємодії між постачальником і споживачем, внутрішньої діяльності постачальника для задоволення потреб споживача   |
| Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації. Державний класифікатор України. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності ДК 012-97 від 2 червня 1997 р. № 324 [9]  | результат трудової діяльності, що відображається у корисному ефекті, особливий споживчій вартості.   |
| Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Правил надання послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів» від 28 листопада 2014 р. № 615 [10]   | результат безпосередньої взаємодії між виконавцем та замовником і внутрішньої діяльності виконавця для задоволення потреб замовника  |
| Рішення Торгово-промислової палати України «Про затвердження Інструкції про порядок визначення країни походження товарів/послуг, оформлення та засвідчення сертифікатів відповідних форм» від 27 лютого 2002 р. № 21(5) [11]   | трудова доцільна діяльність, результати якої виражаються в корисному ефекті, особливий споживчій вартості. Особливістю послуги є збігання в часі та просторі процесів виробництва, реалізації та споживання її споживчої вартості  |

Джерело: розроблено автором за даними [2-11]

Таблиця 2

**Визначення сутності поняття «послуг» в економічній літературі**

| Автор                           | Визначення: «послуга» – це   |
|---------------------------------|--|
| Е.М. Агабаб'ян [13, с. 24]      | корисний ефект, який виникає у процесі продуктивної праці як цілеспрямованої діяльності. Корисний ефект є ніщо інше як сукупність корисних властивостей, які спрямовані на задоволення певної потреби людини   |
| В.В. Апопій [14]                | нематеріальні активи, що виробляються з метою збуту. Нематеріальні активи (або невідчутна цінність) – це цінність, яка не є фізичним об'єктом, але має вартість – грошову оцінку   |
| Ф. Бастія [15, с. 44]           | діяльність людей, яка передбачається для людей і споживається людьми. Як будь-яка діяльність, вона матеріалізується у споживчій вартості, а представлена в такій якості послуга стає товаром   |
| Л.Л. Беррі [16]                 | справа, виконання, зусилля   |
| Б.Д. Гаврилишин [17]            | особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу і суспільства  |
| А.І. Горанін [18, с. 31]        | важлива економічна категорія, яка є ключовим пунктом для правильного розуміння сутності процесів обслуговування...   |
| І.В. Калачова [19, 24]          | результати економічної діяльності, які не набувають матеріально-речової форми і задовольняють певні потреби – особисті, колективні, суспільні  |
| В.Е. Комаров [20, с. 12]        | самостійний об'єкт застосування праці і додаткових джерел благ, що споживає населення  |
| Ф. Котлер [21]                  | об'єкти продажу у вигляді дій, вигод або задоволення. З цього випливає, що послуги не зберігаються і клієнту пропонується щось таке, що не має матеріальної форми  |
| К. Лавлок [22], О.В. Пащук [23] | вид економічної діяльності, яка створює цінність і забезпечує визначення переваг для споживача в конкретний час і в конкретному місці в результаті відчутних або невідчутних дій, спрямованих на отримання послуги чи товару   |
| К. Маркс [24]                   | особлива споживча вартість, отримана певною працею так, як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність  |
| С.В. Мочерний [25, с. 568]      | особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу, суспільства   |
| А.Ф. Павленко [26, с. 123]      | результат будь-яких дій, що дають корисний ефект   |
| Е.Г. Решетнікова [27, с. 64]    | форма економічних відносин з приводу конкретної трудової діяльності, в процесі якої створюється спеціальна споживча вартість   |
| М.Б. Россинский [28, с. 10]     | специфічна політико-економічна категорія, яка виражає відносини праці, яка реалізується безпосередньо як корисний ефект діяльності і яка функціонує в базі споживання  |
| В. Руделіус [29]                | вид діяльності, завдяки якій утворюються матеріальні чи нематеріальні вигоди або їх поєднання, які організація надає споживачеві в обмін на гроші або щось інше, що має цінність   |
| Л.С. Співак [30, с. 57]         | результати економічної діяльності, які набувають матеріально-речової форми і задовольняють певні потреби   |
| В.Н. Стаханов [31, с. 9]        | продукт праці, корисний ефект якого виступає не у формі предмету, а у формі діяльності, яка направлена на предмет або на людину  |
| Л.В. Ткаченко [32, с. 8]        | результат корисної діяльності, яка змінює стан обличчя або товару, які представляють економічні суб'єкти один одному за попередньою згодою   |
| Л.П. Хмелевська [33, с. 32]     | діяльність, яка виконана для задоволення чітких потреб, господарчих або інших зручностей, що надаються будь-кому. Послуга – це товар, специфіка якого виявляється у фізичній неосаяжності, невіддільності від свого джерела, у неможливості накопичення та зберігання, в індивідуальності та плинності якісних характеристик, у відсутності речового змісту (це лише діяльність, а не продукт) |

Джерело: розроблено автором за даними [13-33]

Таблиця 3

**Визначення сутності поняття «послуг» в юридичній літературі**

| Автор                       | Визначення: «послуга» – це  |
|-----------------------------|---|
| В.А. Васильєва [35, с. 17]  | вид суспільного блага, за допомогою якого задовольняються потреби шляхом вчинення суб'єктом дій (здійснення діяльності), у корисних властивостях яких і полягає інтерес особи   |
| С. Смельянчик [36, 108]     | дія (діяльність), спрямована на задоволення потреб особи, яка виражається у відсутності втілення у певному майновому результаті, що є невіддільним від самої діяльності, якість якого не може гарантуватися і який споживається безпосередньо у момент її здійснення  |
| Ю.П. Космін [37]            | певна діяльність, що не пов'язується зі створенням речі (її відновлення, ремонт), однак яка сама по собі породжує відповідне благо, що має споживчу вартість і внаслідок цього стає об'єктом права  |
| А. Михайлов [38, с. 51]     | трудова корисна діяльність людини (групи людей), результати якої дістають вияв у корисному ефекті, що задовольняє будь-яку потребу суспільства  |
| В. Приходько [39, с. 82]    | корисний результат дії (діяльності), що полягає у корисному ефекті, оскільки корисний ефект задовольняє потреби особи (саме для досягнення цього результату укладається договір про надання послуг)   |
| Д.І. Степанов [40, с. 217]  | різновид об'єктів цивільних правовідносин, що виражається у вигляді певної правомірної операції, тобто у вигляді низки доцільних дій виконавця або у діяльності, котра є об'єктом зобов'язання, яка має нематеріальний ефект, нестійкий уречевлений результат або уречевлений результат, пов'язаний з іншими договірними відносинами, та характеризується властивостями здійсненності, невіддільності від джерела, моментальної споживаності, неформалізованості якості |
| В.В. Резнікова [41, с. 235] | констатує, що в господарському обороті послуга має визначатися як діяльність, складовими елементами якої є юридично значимі дії суб'єкта господарювання (послугодавача), що не пов'язана зі створенням упредметненого результату як певного матеріального блага   |

Джерело: розроблено автором за даними [35-41]

У юридичній літературі поняття «послуги» інколи тотожні з поняттями, які наводяться в економічній, проте є і свої особливості (таблиця 3).

Однак відзначимо, що дослідження послуг з юридичного підходу свідчить, що як у цивільному, так і у господарському праві не склалося єдиного підходу до розуміння її сутності. Цей факт зумовлений тим, що термін «послуга» використовується у різних значеннях, а тому має різне змістовне навантаження.

Порівняння поняття «послуга» в економічній та юридичній літературі свідчить, що економічне значення послуги за своєю природою є значно ширшим. Якщо з економічної точки зору послуги поділяються на матеріальні та нематеріальні, то з юридичної – розглядаються як один із видів цивільно-правових зобов'язань. Виходячи з цього, можна дійти висновку, що послуга в юридичному значенні – це у будь-якому разі послуга нематеріального характеру. Такий висновок пов'язаний з тим, що в юридичній літературі завжди зобов'язання про надання послуг виділялися в окремі групи цивільно-правових зобов'язань.

**Висновки.** Дослідження поняття «послуги» свідчить, що в економічному, цивільному, так і у господарському аспекті не склалося єдиного підходу до розуміння її сутності. Цей факт зумовлений тим, що термін «послуга» використовується у різних значеннях, а тому має різне змістове визначення. Єдиним шляхом виходу із цієї ситуації є формування єдиного загальноновизнаного, узагальненого визначення «послуг» у нормативно-правових актах, а також затвердження такої концепції послуг, яка дозволила б розкрити сутність даної економіко-правової категорії, відмежувати її від інших суміжних явищ, передусім від товарів та робіт. Отже, послуга – це діяльність, виражена у корисному ефекті, що задовольняє особисті, колективні, суспільні потреби, завдяки якій утворюються матеріальні та/або нематеріальні вигоди, що надаються споживачу на комерційній та/або некомерційній основі.

Численна різноманітність послуг потребує ефективної системи їх класифікації. Існує велика кількість розробок щодо цього, але вони потребують окремого дослідження, саме це і стане перспективою подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
- Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. № 1023-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/card/1023-12>.
- Закон України «Про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01 грудня 2005 р. № 3164-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3164-15>.
- Наказ Державної адміністрації залізничного транспорту України «Про затвердження Порядку закупівлі товарів, робіт та послуг на залізничному транспорті на тендерній основі, зразка Положення про тендерний комітет з питань закупівлі товарів, робіт, послуг на залізничному транспорті» від 12 квітня 2005 р. № 72-Ц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN15719.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN15719.html).
- Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі статистики послуг та інформатики» від 20 липня 2007 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0894-07>.
- Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 від 11 жовтня 2010 р. № 457 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/842>.
- Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації. Державний класифікатор України. Класифікатор відходів ДК – 005-96 від 29 лютого 1996 р. № 89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://online.budstandart.com/doc-page?id\\_doc=52163](http://online.budstandart.com/doc-page?id_doc=52163).
- Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації. Державний класифікатор України. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності ДК 012-97 від 2 червня 1997 р. № 324 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0324217-97>.
- Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Правил надання послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів» від 28 листопада 2014 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1609-14>.
- Рішення Торгово-промислової палати України «Про затвердження Інструкції про порядок визначення країни походження товарів/послуг, оформлення та засвідчення сертифікатів відповідних форм» від 27 лютого 2002 р. № 21(5). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.6216.0>.
- Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
- Агабабян Э.М. Экономический анализ сферы услуг / Э.М. Агабабян. – М. : Экономика, 1968. – 160 с.
- Аполій В.В. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. / В.В. Аполій, І.І. Олексин, Н.О. Шутовська. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
- Мальська М.П. Просторові системи послуг (теорія, методологія, практика) : монографія / М.П. Мальська. – К. : Знання, 2009. – 363 с.
- Berry. L. Services Marketing is Different. Business. – 1980. – № 30 (May – June). – P. 24-29.
- Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія. Т. 3 / Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний, О.А. Устенко [та ін.]. – К. : Академія ; Тернопіль : Акад. нар. госп-ва, 2002. – 952 с.
- Горанин А.И. Бытовые услуги при социализме / А.И. Горанин. – Минск : Наука и техника, 1977. – 238 с.
- Калачова І.В. Статистика послуг: концептуальні основи реформування / І.В. Калачова // Статистика України. – 2001. – № 4. – С. 24-28.
- Комаров В.Е. Социально-экономическая эффективность сферы услуг / В.Е. Комаров, В.Д. Улановская. – М. : Наука, 1980. – 126 с.
- Котлер Ф. Основы маркетинга, 4-е европейское издание / В. Вонг, Ф. Котлер, Д. Сондерс : Пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 1200 с.
- Лавлок К. Маркетинг послуг : персонал, технологи, стратегии / К. Лавлок. – М. : Вильямс, 2005. – 1008 с.
- Пашук О.В. Маркетинг послуг : стратегічний підхід / О.В. Пашук. – К. : Професіонал, 2005. – 560 с.
- Маркс К. Полное собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1962. – Т. 26, Ч. 2. – 1962. – 551 с.
- Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. Т. 2 / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
- Павленко А.Ф. Маркетинг : підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетникова, А.В. Войчак та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
- Решетникова Е.Г. Сфера услуг: планирование, проблемы, перспективы / Е.Г. Решетникова. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – 256 с.
- Россинский М.Б. Сфера услуг в экономике развитого социализма / М.Б. Россинский. – Саратов : Изд-во Саратовс. ун-та, 1976. – 152 с.
- Руделіус В. Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О.Ш Сидоренко, Л.С. Манарова. – 4-те вид. – К. : Навчально-методичний центр Консорціум із удосконалення менеджмент освіти в Україні, 2009. – 648 с.
- Співак Л.С. Формування ринку послуг в трансформаційній економіці : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Л.С. Співак. – К., 2002. – 192 с.

31. Стаханов В.Н. Маркетинг сферы услуг : учеб. пособ. / В.Н. Стаханов. – М. : Экспертное бюро, 2001. – 160 с.
32. Ткаченко Л.В. Маркетинг услуг : учеб. пособ. для студ. экон. спец. / Л.В. Ткаченко. – Д. : ДАУБП, 2000. – 102 с.
33. Хмелевська Л.П. Особливості розвитку малого підприємництва у сфері побутового обслуговування населення України : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Л.П. Хмелевська. – К., 2002. – 230 с.
34. Моргулець О.Б. Розвиток сучасного понятійно-категоріального апарату теорії послуг / О.Б. Моргулець // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 34-41.
35. Васильєва В.А. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг : монографія / В.А. Васильєва. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІП Прикарпатського Нац. ун-ту ім. В. Стефаника. – 356 с.
36. Ємельянчик С. Послуга у цивільному праві / С. Ємельянчик // Підприємство, господарство і право. – 2005. – № 3. – С. 105-108.
37. Космін Ю.П. Цивільне право : навч. посіб. / Поняття та види послуг. Договори про надання юридичних і фактичних послуг (доручення, комісія, схов, охорона об'єктів) / О.А. Підпригора, Д.В. Боброва, Н.С. Кузнєцова, В.В. Луць, О.В. Дзера [та ін.]. – К. : Вентурі, 1996. – 265 с.
38. Михайлов А. Услуги как форма бизнеса / А. Михайлов // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – № 1. – С. 51-58.
39. Приходько В. Послуга як правова категорія договору розшуку / В. Приходько // Підприємство, господарство і право. – 2006. – № 5. – С. 79-82.
40. Степанов Д. Услуги как объект гражданских прав / Д. Степанов // Российская юстиция. – 2000. – № 2. – С. 16-24.
41. Резнікова В.В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів / В.В. Резнікова // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4(24). – С. 234-240.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.012.61-022.56:[334.752:339.9](045)

**Охрименко О.В.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу  
Національного авіаційного університету*

### ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Стаття присвячена визначенню факторів, які сприяють формуванню стратегічних альянсів. Здійснено систематизацію факторів за критерієм середовища компанії, тобто розподіл на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів віднесено мотиви компаній до вступу до стратегічних альянсів. Запропоновано розподіл зовнішніх факторів, які мають відмінну природу, на дві великі групи за критерієм керованості: некеровані та скеровувані.

**Ключові слова:** стратегічні альянси, ТНК, глобалізація, державна політика, мотиви, фактори.

#### **Охрименко Е.В. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ**

Статья посвящена определению факторов, способствующих формированию стратегических альянсов. Факторы систематизированы согласно критерию среды компании: деление на внутренние и внешние. Внутренние факторы представлены, как мотивы компаний к вступлению в стратегические альянсы. Предложено деление внешних факторов, существенно отличающихся своей природой, на две группы согласно критерию управляемости: неуправляемые и направляемые.

**Ключевые слова:** стратегические альянсы, ТНК, глобализация, государственная политика, мотивы, факторы.

#### **Okhrimenko O.V. FACTORS OF THE STRATEGIC ALLIANCES CREATION**

The article deals with factors of the strategic alliances creation. Systematization of factors is done by the company's environment criterion: dividing into internal and external factors. Internal factors are specified as company's motivation to the strategic alliances creation. External factors differing by nature are divided into two general groups by the criterion of controllability: uncontrolled and directed.

**Keywords:** strategic alliances, TNC, globalization, public policy, motives, factors.

**Постановка проблеми.** Посилення співробітництва супроводжувало становлення та розвиток бізнес-структур поряд із загостренням конкурентної боротьби: монополізація капіталу наприкінці XIX ст. поєднувалася з одночасним утворенням синдикатів, картелів і трестів, а формування та розвиток ТНК у другій половині XX ст. – зародженням різновиду співпраці компаній, який не призводив до суттєвих викривлень ринкової конкуренції, а саме стратегічних альянсів.

У 1990-х рр. значно зросла динаміка утворення стратегічних альянсів, що відобразилося у зростанні уваги до цього питання з боку наукового світу. І незважаючи на зниження темпів формування стратегічних альянсів на початку XXI ст. порівняно з кінцем XX ст., стратегічні альянси залишаються затребуваним різновидом реалізації співробітництва бізнес-структур та поширюються на усі галузі економіки, а поряд з тим ускладнюються і завдання, які ставлять перед собою учасники альянсів, що зумовлює актуальність дослідження як стратегічних альянсів у цілому, так і факторів, що сприяють їх формуванню, особливо у сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості реалізації співпраці компаній у рамках стратегічних альянсів та фактори, що сприяють їх формуванню, розкриті у працях низки українських та зарубіжних науковців. Так, монографія Т.В. Каленської [1] присвячена всебічному висвітленню специфіки транскордонних стратегічних альянсів ТНК, а В.В. Македона [5] – міжнародних стратегічних альянсів. О.В. Гончарова [7] чітко виокремила особливості альянсних форм управління у глобальному середовищі.

Окремо варто відзначити працю М.А. Бобиної та М.В. Грачова [3], у якій представлено всебічний аналіз практики формування стратегічних альянсів у найбільш альянсомістких галузях.

Передумови, переваги та небезпеки формування стратегічних альянсів, а також основні аспекти їхнього функціонування та розвитку висвітлені у роботах Б. Гомес-Кассереса, Е. Манкіна, Д. О'Ніла, К. Прахалада, Р. Реїха, Г. Томаса та Г. Хемела [6], Ф. Контрактора та П. Лоранжа [4], І. Халіфі [2].

Однак залишається необхідність узагальнення факторів формування стратегічних альянсів, оскільки простежується відсутність чіткості у групуванні і тенденція до одночасного зарахування до факторів як цілісних явищ, так і їх окремих проявів.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні факторів формування стратегічних альянсів компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічні альянси як різновид співробітництва компаній в умовах розвитку глобальної конкуренції та турбулентного зовнішнього середовища формуються та зазнають постійних змін під дією низки факторів.

Виокремленню й аналізу причин та факторів формування і розвитку стратегічних альянсів присвячені дослідження провідних зарубіжних та українських вчених та економістів [1-6]. Більшість науковців схиляються до того, що визначальними факторами є:

1. Економічна та технологічна глобалізація у розрізі формування цілісного економічного простору та світового ринку, розширення переліку гео економіч-

них завдань ТНК, технологічної універсалізації господарської діяльності бізнес-структур.

2. Коливання валютних курсів та відповідне маневрування інвестиційної політики компаній.

3. Економічна доцільність скорочення сукупних та транзакційних витрат бізнес-структур.

4. Поглиблення загальної та організаційно-управлінської спеціалізації як інструмент підвищення прибутковості активів.

Зазначені фактори доцільно розділити на дві великі групи:

– внутрішні фактори – чинники внутрішнього середовища, що повною мірою перебувають під контролем компаній;

– зовнішні фактори – чинники зовнішнього середовища, що перебувають поза прямим впливом компаній.

Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів можна розглядати як мотиви компаній, що спонукають їх до стратегічної співпраці з конкурентами, постачальниками та споживачами на довгостроковій основі. Мотиви еволюціонували разом з розвитком ТНК та великих бізнес-структур та трансформацією моделей їхнього співробітництва.

Основним спонукальним мотивом компаній до утворення стратегічних альянсів у 1970-х рр. було забезпечення успішності продукції на ринках, що включало: організацію виробництва на основі використання найсучасніших технологій, здійснення маркетингової діяльності за кордоном, тісну залежність між обсягом продажів та загальною конкурентоспроможністю продукції.

У 1980-х рр. основним мотивом компаній було досягнення сильної позиції у галузі за рахунок отримання переваг від економії на масштабі.

У 1990-х рр. мотивами компаній стало поєднання можливостей та потужностей, а саме: доступ до нових можливостей через безперервний розвиток інновацій, перевершення конкурентів у максимізації створення вартості, скорочення загальних витрат на виробництво та реалізацію продукції, отримання переваг від оперативного та гнучкого реагування на зміни умов функціонування та потенційних можливостей [1, с. 21].

На сучасному етапі розвитку стратегічних альянсів мотиви компаній щодо співробітництва з конкурентами та партнерами – комплексні, тобто поєднують у собі одночасно кілька мотивів.

Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів досконало розкриваються у межах теорій кооперації (рис. 1).

Тісним є зв'язок між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища: зовнішні фактори впливають на зміну мотивів компаній до формування стратегічних альянсів, які разом із подальшою поточною діяльністю компаній зумовлюють трансформацію зовнішніх факторів.

Т.В. Каленська [1] виокремлює п'ять основних рушійних сил формування стратегічних альянсів, що мають зовнішнє походження:

– глобалізація, яка знайшла відображення у зростанні обсягу випуску продукції та динамічній експансії

ТНК на нові географічні ринки, і створенні стратегічних альянсів з метою подолання ринкових бар'єрів входу;

– технологічні зміни – прискорення темпів технологічного прогресу за рахунок розвитку науки та технологій наприкінці ХХ ст., що зумовило проникнення стратегічних альянсів у високотехнологічні галузі економіки та поширення стратегічного співробітництва на сферу НДДКР;

– чинник «основної компетенції» у розрізі заострення глобальної конкуренції, яка спричинює необхідність концентрації активної діяльності компаній у сферах «основної компетенції», так як бізнес-структури вже не можуть бути самодостатніми за різними напрямками діяльності одночасно, і створення стратегічних альянсів за напрямками діяльності, що знаходяться поза межами «основної компетенції»;

– економічна лібералізація як процес, що призвів до значного зростання обсягів переміщення капіталу у формі прямих та портфельних інвестицій;

– приватизація – зростання кількості потенційних учасників стратегічних альянсів [1, с. 19].

О.В. Гончарова [7] заострює увагу тільки на двох основних зовнішніх факторах, що спонукають компанії до формування стратегічних альянсів, що значно звужує межі досліджуваного питання та розкриває його тільки частково:

– заострення конкурентної боротьби на світових ринках;

– становлення технологій як вирішальної складової конкурентоспроможності компаній [7, с. 44].

Узагальнення наукових підходів провідних зарубіжних та українських вчених та економістів [1-7] дають змогу визначити дві найбільш загальні групи факторів зовнішнього середовища за критерієм керованості, які сприяють формуванню та розвитку стратегічних альянсів:

1. Некеровані – це явища, що обумовлюють загальний процес розвитку світової економіки та людства у цілому, і є об'єктивними наслідками взаємодії низки економічних суб'єктів, тому не визначаються діями одного чи кількох із них, що і зумовлює некеровану природу; можна передбачити, але не можна відвернути та точно спрогнозувати.

2. Скеровані – це дії суб'єктів зовнішнього середовища компаній, які визначають особливості макроекономічного середовища функціонування компаній; можна спрогнозувати та передбачити, і відвернути (наприклад, через лобювання інтересів ТНК у парламентах країн).

Доцільність розподілу факторів на дві групи за критерієм керованості зумовлена окремими протиріччями у вже наявних класифікаціях: так представ-



Рис. 1. Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів за теоріями кооперації

Джерело: розроблено автором

лені вище науковці та експерти одночасно як фактори формування стратегічних альянсів виділяють різні за своєю природою явища, цілісні процеси, їх окремі складові елементи та прояви.

Взаємозв'язок некерованих факторів та процесу формування стратегічних альянсів полягає у тому, що некеровані фактори відображають турбулентність зовнішнього середовища компаній та її посилення в окремі періоди, відповіддю на що і є посилення співробітництва бізнес-структур, у тому числі її реалізація у формі стратегічних альянсів, що спрощує протистояння викликам зовнішнього середовища та функціонування компаній у ньому.

Двома основними некерованими факторами є глобалізація та циклічність.

Процес глобалізації у його прояві як фактору формування стратегічних альянсів знаходить своє відображення у:

- глобалізації ринків – формування міжнародного ринку товарів та послуг, що дає змогу компаніям виробляти уніфіковану продукцію та використовувати подібні стратегії ринкового позиціонування у різних країнах світу, і світового фінансового ринку, що створює можливість та спрощує цілодобове переміщення капіталу у загальносвітовому масштабі;

- глобалізації галузей світової економіки;

- глобалізації виробничого процесу через розташування виробничих підрозділів ТНК, що здійснюють відокремлені виробничі операції, які становлять окремі етапи загального виробничого циклу товарів, у різних країнах; посилення впливу та ролі ТНК; зростання спеціалізації виробничих підрозділів та дочірніх підприємств компаній;

- глобалізації конкуренції та її посилення у загальносвітовому масштабі;

- глобалізації систем транспорту та зв'язку;

- технологічній глобалізації (техноглобалізм).

Отже, глобалізація як створює нові напрями та можливості для утворення стратегічних альянсів за рахунок формування світових ринків, галузей еко-

номіки та глобальних виробничих ланцюгів, так і виступає каталізатором активізації співробітництва компаній у цілому за рахунок пришвидшення інноваційного розвитку світу, загострення глобальної конкуренції та посилення турбулентності зовнішнього середовища.

Циклічність як фактор формування стратегічних альянсів має два прояви:

- циклічність розгортання глобалізаційних процесів: посилення глобалізації, що сприяє формуванню альянсів, та розгортання антиглобалізаційних тенденцій, що пригальмовує їх утворення;

- циклічність розвитку світової економіки: зростання кількості новоутворених альянсів та продовження функціонування вже наявних у періоди поживлення та піднесення світової та національних економік (наприклад, у 2006–2007 рр.), і значно менша кількість новоутворених стратегічних альянсів і завершення строку існування деяких з них у періоди економічних криз та депресій (зменшення обсягу альянсної співпраці у 2008–2009 рр.).

Взаємозв'язок скеровуваних факторів та процесу формування стратегічних альянсів полягає у тому, що економічні суб'єкти своїми діями стимулюють компанії до утворення стратегічних альянсів, визначають їх допустимі межі, галузі та напрями створення, обмежують масштаби інтеграції та окремі дії компаній (наприклад, таємні змови та розподіл ринків) з метою задоволення власних інтересів.

Групу скеровуваних факторів складає державна політика країн та діяльність міжнародних організацій.

Державну політику у сферах, які пов'язані зі створенням та функціонуванням стратегічних альянсів, країни розроблюють виходячи з розуміння того, що у сучасних умовах стратегічні альянси компаній є:

- рушієм інноваційно-технологічного розвитку та науково-технічного прогресу країни;

- формою ПІІ та інструментом збільшення обсягів їх надходження;

- альтернативою злиттям та поглинанням.

Таблиця 1

Країни, які, за оцінками Всесвітнього економічного форуму, перебувають на інноваційнокерованій стадії розвитку, у Індексі Глобальної конкурентоспроможності

| Місце 2015-2016 | Країна          | Місце 2014-2015 | Характеристика країни за класифікацією ВЕФ | Місце 2015-2016 | Країна            | Місце 2014-2015 | Характеристика країни за класифікацією ВЕФ |
|-----------------|-----------------|-----------------|--|-----------------|-------------------|-----------------|--|
| 1               | Швейцарія       | 1               | розвинена                                  | 21              | Австралія         | 22              | розвинена                                  |
| 2               | Сінгапур        | 2               | розвинена                                  | 22              | Франція           | 23              | розвинена                                  |
| 3               | США             | 3               | розвинена                                  | 23              | Австрія           | 21              | розвинена                                  |
| 4               | Німеччина       | 5               | розвинена                                  | 24              | Ірландія          | 25              | розвинена                                  |
| 5               | Нідерланди      | 8               | розвинена                                  | 26              | Південна Корея    | 26              | розвинена                                  |
| 6               | Японія          | 6               | розвинена                                  | 27              | Ізраїль           | 27              | розвинена                                  |
| 7               | Гонконг         | 7               | розвинена                                  | 29              | Ісландія          | 30              | розвинена                                  |
| 8               | Фінляндія       | 4               | розвинена                                  | 30              | Естонія           | 29              | розвинена                                  |
| 9               | Швеція          | 10              | розвинена                                  | 31              | Чехія             | 37              | розвинена                                  |
| 10              | Великобританія  | 9               | розвинена                                  | 33              | Іспанія           | 35              | розвинена                                  |
| 11              | Норвегія        | 11              | розвинена                                  | 38              | Португалія        | 36              | розвинена                                  |
| 12              | Данія           | 13              | розвинена                                  | 39              | Бахрейн           | 44              | Близький Схід                              |
| 13              | Канада          | 15              | розвинена                                  | 43              | Італія            | 49              | розвинена                                  |
| 14              | Катар           | 16              | Близький Схід                              | 48              | Мальта            | 47              | розвинена                                  |
| 15              | Тайвань (Китай) | 14              | розвинена                                  | 59              | Словенія          | 70              | розвинена                                  |
| 16              | Нова Зеландія   | 17              | розвинена                                  | 65              | Кіпр              | 58              | розвинена                                  |
| 17              | ОАЕ             | 12              | Близький Схід                              | 67              | Словаччина        | 75              | розвинена                                  |
| 19              | Бельгія         | 20              | розвинена                                  | 81              | Греція            | 81              | розвинена                                  |
| 20              | Люксембург      | 18              | розвинена                                  | 89              | Тринідад і Тобаго | 89              | Карибський басейн                          |

Джерело: складено автором за [9]



Отже, державна політика країн як окремих факторів, що прямо чи опосередковано впливає на формування стратегічних альянсів компаній, включає увесь спектр взаємопов'язаних державних політик, орієнтованих на економічне зростання країни, що у сучасних умовах передбачає першочергове інноваційно-технологічне зростання, формування та розвиток національних бізнес-структур, забезпечення та стимулювання включення національного господарства до світового, регулювання конкурентних відносин.

На наявність залежності рівня конкурентоспроможності національних економік від рівня їх інноваційно-технологічного розвитку вказують як висновки низки сучасних науковців [наприклад, 8, с. 80], які наголошують на тому, що розвиток національних економік та зростання національної конкурентоспроможності можна здійснити виключно шляхом інноваційного розвитку, так і аналіз Індексу Глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index).

На основі аналізу Індексу Глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 [9] можна визначити наступні особливості:

- країни, які, за оцінками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), перебувають на інноваційно-керованій стадії розвитку, у Індексі Глобальної конкурентоспроможності займають лідируючі позиції, виняток складає Словенія, Кіпр, Словаччина, Греція, Тринідад і Тобаго (табл. 1);

- всі розвинені країни світу, крім Латвії, відносяться до числа країн, стадія розвитку яких визначається рівнем розвитку технологій та інновацій;

- до числа 50 країн-лідерів належать 8 країн на етапі переходу від ефективнокерованої до інноваційнокерованої стадії розвитку: Малайзія (18 місце), Чилі (37), Литва (36), Польща (41), Латвія (44), Російська Федерація (45), Маврикій (46) та Панама (50);

- до числа 50 країн-лідерів входять 4 країни ефективнокерованої стадії розвитку, а саме Китай (28), Таїланд (32), Індонезія (37) та ПАР (49);

- до числа 50 країн-лідерів включено 5 країн на етапі переходу від факторнокерованої до ефективнокерованої стадії розвитку: Саудівська Аравія (25), Кувейт (34), Азербайджан (40), Казахстан (42) та Філіппіни (47).

Яскравою ілюстрацією залежності рівня інноваційно-технологічного розвитку та науково-технічного прогресу країни від участі її компаній у стратегічних альянсах слугує включення складової «спільні підприємства/стратегічні альянси» (joint ventures / strategic alliances deals) до переліку критеріїв на основі яких розраховується Глобальний Інноваційний Індекс (The Global Innovation Index) [10, с. 372].

У сучасних умовах великий обсяг НДДКР здійснюється при співробітництві компаній у рамках стратегічних альянсів на формування яких впливають особливості державної інноваційно-технологічної політики. Наприклад, орієнтація країн ЄС на інноваційно-технологічне зростання зумовила виокремлення «групових виключень» з конкурентної політики ЄС, які практично відповідають окремим видам стратегічних альянсів, а відповідно легалізують співробітництво компаній за даними напрямками та сприяють утворенню стратегічних альянсів. До «групових виключень» належать:

- горизонтальні угоди про спеціалізацію;
- угоди про спільне здійснення НДДКР та науково-дослідну кооперацію (сукупна частка підприємств не перевищує 25%);
- двосторонні угоди технологічного трансферу для забезпечення виробництва контрактної продукції (ноу-хау, патенти, ліцензії);

- вертикальні угоди між підприємствами різних технологічних циклів [11].

У сучасних умовах поступово зростає роль ТНК, як у розвитку світової економіки, так й у забезпеченні інноваційно-технологічного прогресу людства: зменшується роль держави як структурного елементу світової економіки та зростає роль ТНК; транснаціональні корпорації визначають більшість векторів глобального інноваційно-технологічного розвитку шляхом виокремлення потенційно проривних напрямків розвитку науки та продукування технологій, здійснюють залучення висококваліфікованого персоналу та найбільш якісного людського потенціалу. При цьому основоположними засадами державної політики більшості країн світу є сприяння розвитку національного бізнесу, а особливо великих бізнес-структур та ТНК, які можуть виступати потужними гравцями у глобальному світогосподарському просторі.

За допомогою аналізу 100 корпорацій-лідерів за обсягом доходу у 2014 р. за рейтингом журналу Fortune Global 500 [12] було виявлено наступні сучасні особливості монополізації капіталу, які розкривають специфіку державної політики країн зі сприяння розвитку великих бізнес-структур, які є основними утворюючими елементами стратегічних альянсів:

1. Нерівномірність монополізації: за рівнем розвитку країн (75% ТНК припадає на розвинені країни світу, 25% – на країни, що розвиваються), за країною розташування материнської компанії (по 33% ТНК припадає на США та країни Європи (з них 10% на Німеччину, 8% – на Францію, 5% – на Великобританію, 16% – на Китай, 7% – на Японію).

2. Спостерігається зростання динаміки формування та розвитку ТНК в країнах, що розвиваються. При цьому характерною особливістю є монополізація капіталу у рамках корпорацій державної форми власності. Більшість найпотужніших зі сформованих компаній відносяться до стратегічних галузей економіки, пов'язаних з видобуванням корисних копалин чи фінансовою сферою.

3. За галузевим розподілом монополізації капіталу: 24 ТНК належать до фінансової сфери (надання банківських, страхових та фінансових послуг), 20 – нафтогазової промисловості, 10 – автомобілебудування.

До окреслених особливостей монополізації капіталу на сучасному етапі варто додати ще одну, яка стає очевидною при дослідженні більше, ніж 100 ТНК, – більшість ТНК високотехнологічних галузей промисловості, які є найбільш альянсомісткими галузями, припадає на розвинені країни, тоді як в країнах, що розвиваються, – традиційні низькотехнологічні галузі економіки.

Таким чином, сучасна ефективна державна політика з підтримки зростання національного бізнесу, особливо у високотехнологічних галузях, повинна бути орієнтована не тільки на стимулювання самостійного зростання компаній, але й на формування внутрішніх та зовнішніх стратегічних альянсів як сучасного різновиду розвитку бізнесу.

Поряд з тим ТНК – суб'єкти, які активно та цілодобово переміщують фінансові ресурси у глобальному економічному просторі, у тому числі у формі ПІІ. Обсяги ПІІ змінюються з року в рік (рис. 2): зростають у періоди економічного поживлення та скорочуються у періоди економічних криз.

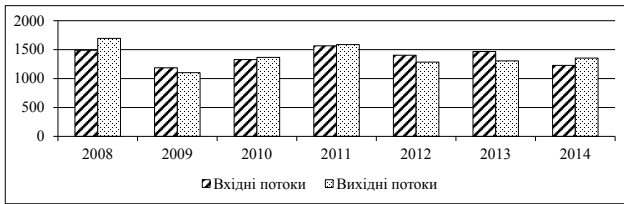


Рис. 2. Динаміка ПІІ у 2008–2014 рр., млн дол.

Джерело: побудовано автором за [13]

У 2014 р. обсяг вхідних потоків ПІІ у загальносвітовому масштабі склав 1,228 млрд дол., вихідних – 1,354 млрд дол.

За методикою ЮНКТАД потоки ПІІ складаються з акціонерного капіталу (операції злиття та поглинання, інвестування «з нуля» (greenfield investments), створення спільних підприємств), реінвестованого прибутку та внутрішньокорпоративного трансферу капіталу. Окрему статистику ЮНКТАД надає за угодами злиття та поглинання й інвестуванням «з нуля», тоді як за іншими складовими ПІІ – ні, що унеможливило аналіз ПІІ у розрізі створення спільних підприємств і виокремлення стратегічних альянсів, які супроводжуються інвестуванням «з нуля». Таким чином, для візуалізації аналізу інші форми ПІІ, які і складають простір для здійснення ПІІ компаніями через формування стратегічних альянсів (табл. 2), відокремлено від ПІІ через операції злиття та поглинання.

За групою розвинутих країн більшу частку вхідних потоків ПІІ у 2014 р. склали угоди зі злиття та поглинання (рис. 2). Загалом частка злиттів та поглинань у 2008–2014 рр. у структурі імпорту ПІІ змінювалася у межах 34–60%, що зумовлено великим ступенем розвитку національних компаній розвинених країн, їхньою привабливістю для інвесторів, політичною стабільністю, розвиненістю законодавчої бази та сприятливим бізнес-кліматом у розвинених країнах світу.

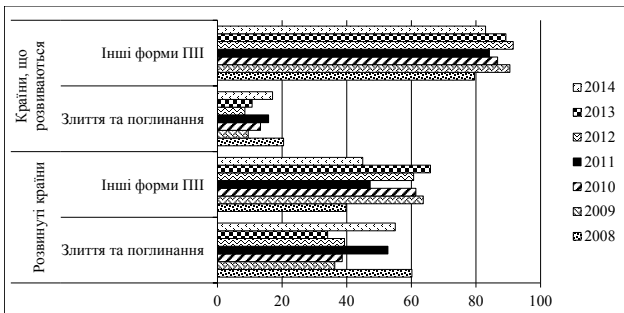


Рис. 3. Структура вхідних потоків ПІІ за групами країн у 2008–2014 рр., %

Джерело: розраховано автором за [13; 14, с. А11-А13]

До країн, що розвиваються, навпаки, більшість ПІІ надходить за рахунок інвестування з «нуля» та через створення спільних підприємств, тоді як на угоди злиття та поглинання у 2008–2014 рр. припадало близько 9–20% ПІІ (рис. 3). Така ситуація зумовлена двома основними чинниками:

- невисоким ступенем розвитку і відповідно недостатньою привабливістю національного бізнесу для поглинання чи злиття з іноземними інвесторами;
- специфікою державної політики країни – від створення сприятливого інвестиційного клімату, що супроводжується самостійним виходом компаній на ринок, до стимулювання створення спільних підприємств з національними компаніями (зокрема, державна політика Китаю у сфері залучення ПІІ орієнтована на стимулювання утворення спільних підприємств за участю національних та іноземних компаній, а не на одноосібний вихід іноземних інвесторів на ринок) і, навіть, до негативних проявів державної політики, які стримують надходження ПІІ в країну (наприклад, нерозвиненість та непорозуміння законодавчої бази, корупція, бюрократія, неефективність економічної політики тощо).

Таким чином, більший обсяг ПІІ надходить до країн, що розвиваються, через інші форми ПІІ, які є простором для формування стратегічних альянсів, а не злиття та поглинання компаній. А стан національної економіки країн, що розвиваються, сприяє збільшенню обсягів залучених ПІІ шляхом створення стратегічних альянсів за участю національних та іноземних компаній. Першочерговою умовою для цього є державна інвестиційна політика: сприяння вступу національного бізнесу до стратегічних альянсів з іноземними партнерами та входу останніх у національну економіку через створення спільних підприємств з національними компаніями, створення сприятливого інвестиційного середовища тощо.

У структурі вихідних потоків ПІІ розвинених країн частка операцій злиття та поглинання є мен-

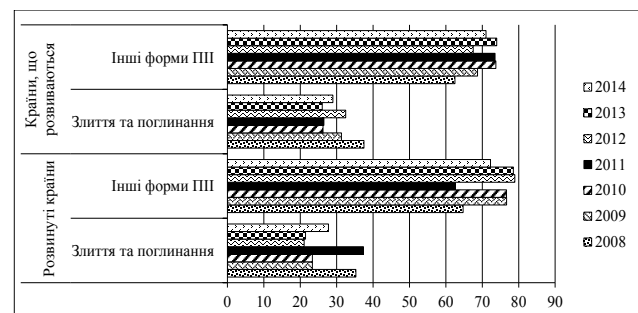


Рис. 4. Структура вихідних потоків ПІІ за групами країн у 2008–2014 рр., %

Джерело: розраховано автором за [13; 14, с. А11-А13]

Таблиця 2

### Простір для здійснення компаніями ПІІ через формування стратегічних альянсів

| Злиття та поглинання  | Інші форми ПІІ  |  |
|---|---|--|
|   | Інвестування «з нуля»   | Спільні підприємства (відносяться до видів стратегічних альянсів)  |
| <b>Відсутній</b> , так як злиття та поглинання є іншим різновидом співпраці бізнес-структур, і передбачають повномасштабну інтеграцію компаній, а стратегічні альянси – збереження незалежної діяльності компаній поза межами альянсу | <b>Нааявний</b> . Доступні різновиди стратегічних альянсів: у сфері маркетингу (вихід на ринки при використанні маркетингових досліджень партнерів), з доступу до мережі постачальників чи каналів збуту партнера у третіх країнах. | <b>Нааявний</b> : формування стратегічних альянсів з національними компаніями, що спрощує подолання бар'єрів входу та надає доступ до передбачених національним законодавством державних пільг, наприклад, у сфері оподаткування, організація стратегічними партнерами спільних підприємств у третіх країнах тощо. |

Джерело: розроблено автором

шою, ніж у структурі вхідних потоків – 21-35% (рис. 4). У структурі експорту ППІ країни, що розвиваються, також превалюють інші форми ППІ – 62-73% у 2008–2014 рр.

Основними причинами такого розподілу ППІ є недостатній рівень розвитку ТНК та великих бізнес-структур країни, що розвиваються, і обрана ними економічна модель розвитку, що часто стримує ТНК розвинених країн від ППІ у країни, що розвиваються, особливо у формі злиттів та поглинань. За таких умов стратегічні альянси є інструментом залучення ППІ у країну, який дозволяє знизити ризики іноземних інвесторів та подолати бар'єри входу, так і інструментом виходу великих національних бізнес-структур на міжнародні ринки.

Політика лібералізації знаходить свій прояв як фактор формування стратегічних альянсів через забезпечення зростання відкритості національних економік та усунення бар'єрів на шляху переміщення факторів виробництва, що створює сприятливі умови для діяльності компаній, у тому числі утворення трансграничних стратегічних альянсів.

Державна політика у галузі регулювання конкурентних відносин регулює процес та обмежує можливість інтеграції компаній шляхом злиття та поглинання, тобто створює сприятливі умови та простір для формування стратегічних альянсів як форми співпраці, що практично не призводить до зміни структури ринків та характеру конкуренції на них.

Нині розрізняють три різновиди систем регулювання конкурентних відносин у світі:

1. Європейська (конкурентна політика ЄС) – не забороняє утворення монополій, але передбачає жорсткий контроль та регулювання їх діяльності з метою захисту внутрішнього ринку ЄС; розглядає стратегічні альянси як консолідацію капіталу, що порушує конкуренцію на ринку і підпадає під дію Правил щодо злиття, чи як співробітництво компаній, яке може бути визнаним таким, що не підпадає під дію ст. 101-109 консолідованої версії Маастрихтської та Лісабонської Угоди, що і створює простір для формування стратегічних альянсів.

2. Американська («антистрівське законодавство») – заборона монополістичної практики на внутрішньому ринку без будь-яких послаблень; стратегічні альянси розглядає у «сірій зоні» між повноцінними злиттями та поглинаннями і угодами між незалежними учасниками ринку. У більшості випадків альянсні утворення визнаються такими, що не порушують ринкову конкуренцію.

3. Японська (антимонопольна політика) – дозволяє співробітництво між компаніями, що може призвести до зміни характеру конкуренції у напрямку до її послаблення, з метою підтримки вдалої експансії національних компаній на зовнішні ринки, що призводить до формування численних внутрішніх стратегічних альянсів, а також більш тісної співпраці компаній у рамках кейрецу.

Таким чином, на стратегічні альянси компаній у багатьох випадках не поширюється національне законодавство з регулювання конкурентних відно-

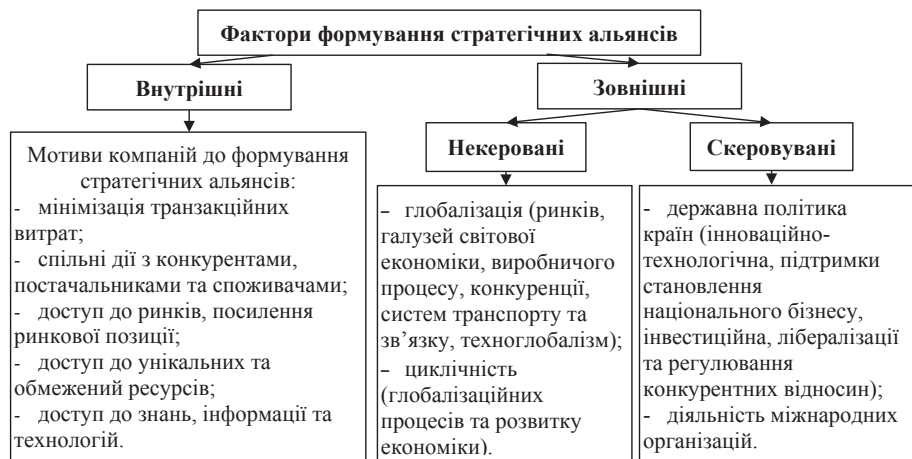


Рис. 5. Фактори формування стратегічних альянсів

Джерело: розроблено автором

син, що і є важливим фактором, який стимулює їх формування.

Діяльність міжнародних організацій є слабким фактором зовнішнього середовища, але також впливає на формування стратегічних альянсів. Наприклад, у рамках Всесвітньої організації інтелектуальної власності створено міжнародні системи реєстрації патентів та корисних моделей, тобто компанії-учасники стратегічних альянсів можуть реєструвати результати спільних НДДКР у міжнародних, а не національних системах, що знімає багато протиріч між партнерами, і зумовлює зростання гнучкості та затребуваності стратегічних альянсів зі спільних НДДКР.

**Висновки.** У сучасних умовах формування стратегічних альянсів зумовлює велика кількість різноманітних за своєю природою взаємообумовлених факторів, які потребують чіткої систематизації (рис. 5).

Фактори доцільно систематизувати за критерієм середовища компаній: зовнішні фактори – чинники зовнішнього середовища функціонування компаній, внутрішні фактори – чинники внутрішнього середовища, що являють собою мотиви компаній до вступу до альянсів.

Фактори зовнішнього середовища компаній також доцільно систематизувати за критерієм керованості, оскільки вони різняться за своєю природою: некеровані фактори – це об'єктивно обумовлені процеси, що знаходяться поза межами впливу окремих економічних суб'єктів; скеровувані фактори – дії економічних суб'єктів, що прямо чи опосередковано націлені на стимулювання чи стримування формування стратегічних альянсів.

Динамічні зміни зовнішнього середовища функціонування компаній та їхніх мотивів до вступу до стратегічних альянсів, а також можливості до систематизації факторів за низкою інших критеріїв зумовлюють перспективи подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каленська Т.В. Трансграничні стратегічні альянси ТНК: монографія / Т.В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.
2. Khalifa Ibrahim M. Strategic alliances [Електронний ресурс] / M. Khalifa Ibrahim. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/levi22usa/strategic-alliances-11716724>.
3. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.
4. Contractor F.J. Cooperative Strategies and Alliances /

- F.J. Contractor, P. Lorange. – Pergamon, 2002. – 118 p.
5. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній : монографія / В.В. Македон. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
  6. Стратегические альянсы : Пер с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
  7. Гончарова О.В. Альянсні форми управління у глобальному середовищі / О.В. Гончарова // Інвестиції: Практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 43-49.
  8. Бойченко В.С. Інфраструктурне забезпечення регіонального інноваційного розвитку / В.С. Бойченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 80-83.
  9. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Ресурс доступу : [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf).
  10. The Global Innovation Index 2013 : The Local Dynamics of Innovation [Електронний ресурс]. – Geneva : World Intellectual Property Organization, 2013. – 392 p. – Режим доступу : [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2013.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf).
  11. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу : [https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c\\_32620121026en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c_32620121026en.pdf).
  12. Global 500 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500>.
  13. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980–2014 [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Ресурс доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
  14. World Investment Report 2015: Reforming international investment governance [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Ресурс доступу : [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf).

УДК 338.432:636.034:338.436

**Ціхановська В.М.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
готельно-ресторанної справи та туризму  
Вінницького національного аграрного університету*

## **АДАПТАТИВНИЙ РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У статті розглянуто глобалізаційні процеси світової економіки, які впливають на темпи розвитку молочного виробництва; проаналізовано кон'юнктуру ситуацію на ринку молока України; узагальнено зарубіжний досвід виробництва органічної та якісної молочної продукції. Сформульовано необхідність єдиного підходу та єдиної системи в питаннях контролю якості та безпеки харчових продуктів.

**Ключові слова:** молочне виробництво, євроінтеграція, органічне молочне виробництво, якість, безпечність молочної продукції, лібералізація молочного ринку.

### **Цихановская В.М. АДАПТАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССОВ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

В статье рассмотрены глобализационные процессы мировой экономики, которые влияют на темпы развития молочного производства; проанализирована конъюнктурная ситуация на рынке молока Украины; обобщен зарубежный опыт производства органической и качественной молочной продукции. Сформулирована необходимость единого подхода и единой системы в вопросах контроля качества и безопасности пищевых продуктов.

**Ключевые слова:** молочное производство, евроинтеграция, органическое молочное производство, качество, безопасность молочной продукции, либерализация молочного рынка.

### **Tsihanovska V.M. ADAPTATION DEVELOPMENT OF SUCKLING PRODUCTION IN UKRAINE UNDER ACT OF EUROINTEGRATION PROCESSES**

In the floor the globalization processes of world economy are examined which influence on the rates of development of suckling production; a conjectural situation is analysed at the market of milk of Ukraine; generalized foreign experience of production of organic and high-quality suckling goods. The necessity of the unique approach and unique system is formulated for the questions of control of safety of food products.

**Keywords:** suckling production, eurointegration, organic suckling production, quality, unconcern of suckling products, liberalization of suckling market.

**Постановка проблеми.** В агропромисловому комплексі України однією з пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва є молочне виробництво. Значущість молока і молочних продуктів у забезпеченні продовольчої безпеки країни, роль і значення молочного скотарства в системі сільського господарства та вирішенні соціальних і економічних проблем на селі вимагає не тільки теоретичного обґрунтування подальшого їхнього розвитку, а й практичних кроків у реалізації стратегії формування ринку молочних продуктів з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій.

Враховуючи ситуацію політичної і економічної нестабільності в Україні та ускладнення відносин із

Росією, для виробників молочної продукції постає нагальна необхідність пошуку та розширення нових ринків збуту з метою виживання та підвищення конкурентоспроможності. Найбільшим потенційно привабливим та перспективним ринком молочних продуктів для України в теперішніх умовах є ринки країн – членів ЄС. Саме тому дослідження відповідності якості молочної продукції європейським стандартам, яке пов'язане з освоєнням українськими підприємствами міжнародних ринків, є на поточний момент надзвичайно актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку підприємств молочної промисловості значною мірою досліджувались як у вітчизняній літе-

ратурі, так і в зарубіжній науці. Дослідження економічних проблем розвитку молоковиробництва, виявлення резервів збільшення виробництва молочних продуктів та підвищення їхньої якості, практичного використання досягнень сучасного науково-технічного прогресу висвітлено у працях П.Т. Саблука, Т.Л. Мостенської, О.М. Шпичак, І.М. Галака, В.І. Радько, О.М. Кравченко та ін. Нагромаджений науковий потенціал слугує базою для аналітичних досліджень і закономірностей функціонування ринку молока і молочних продуктів. Проблемним питанням діяльності підприємств молочної промисловості присвячені праці таких дослідників, як В.І. Бойко, В.Г. Андрійчука, Н.Я. Слободян. Натомість наукові дослідження потребують розширення, що пов'язано з посиленням євроінтеграційних процесів.

**Виділення не вирішених раніше частин.** Питанням та проблемам освоєння міжнародних ринків збуту для виробників молочного бізнесу в умовах посилення євроінтеграційних процесів недостатня увага, і тому вони потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статі.** Дослідження сучасних тенденцій розвитку молока виробництва з урахуванням міжнародного досвіду та обґрунтування напрямів адаптації якісних параметрів молоковиробництва до стандартів ЄС.

**Вклад основного матеріалу.** В сучасних умовах нестабільності в державі прогнозувати, наскільки інтенсивно буде розвиватися молочна галузь в Україні, достатньо складно. Аналіз обсягів випуску молока та молочної продукції за останній період не дає чіткого уявлення про вихід на якісні параметри, які вимагає європейський ринок молочної продукції.

Нині основними виробниками молока залишаються господарства населення (рис. 1), враховуючи, що останнім часом у селах намітилася тенденція до зменшення поголів'я худоби, а відповідно, й обсягів продукції.

Структурні зміни на ринку сирого молока змусили виробників молочної продукції застосувати нові підходи до закупівлі сировини. Молоко і продукти його переробки потребують щоденного товаропросування. Ринки молока, особливо питного, більшою мірою локалізовані, ніж ринки продуктів м'ясного скотарства, оскільки тут неможливі перевезення на далекі відстані.

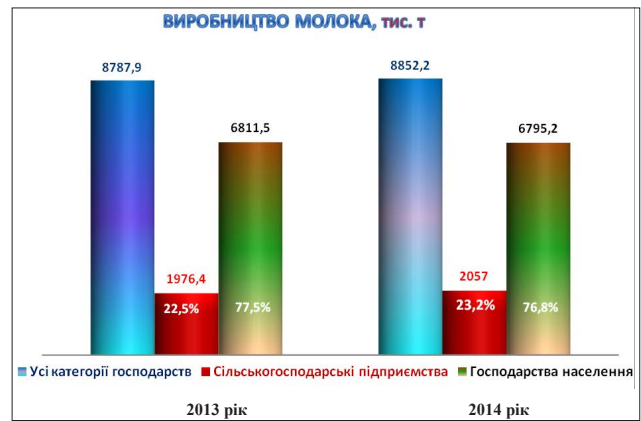


Рис. 1. Динаміка виробництва молока за категоріями господарств

Надходження молока та молочних продуктів на переробні підприємства: за 9 місяців 2014 року – 3643,8 тис. т молока, або на 4% (139 тис. т) більше порівняно з відповідним періодом минулого року. Варто зазначити, що сільськогосподарські підприємства збільшили продаж молока проти 2013 року на 4,8% (85,4 тис. т), а господарства населення – на 0,8% (11,8 тис. т) [9].

Питома вага молока, закупленого переробними підприємствами на сільськогосподарських підприємствах, становить 51,4%, у господарствах населення – 39% (табл. 2).

Проте окремі підприємства переорієнтовуються на закупівлю молока у господарств населення, і на деяких заводах цей показник уже перевищує 60%. Звісно, заводам вигідніше брати молоко на сільськогосподарських підприємствах, які можуть забезпечити стабільні поставки і високу якість, проте господарства населення пропонують молоко вдвічі дешевше, тоді як сільгосппідприємства не можуть собі дозволити знизити ціну. Така тенденція призвела до скорочення молочної стада на великих підприємствах та зниження рівня рентабельності молока до мінусового.

Найбільші обсяги молока (від 480 до 281,9 тис. т) надійшли за січень–вересень 2014 року на переробні підприємства від усіх категорій господарств Вінницької, Полтавської, Київської та Черкаської областей [8; 9].

Таблиця 1

Виробництво молока за категоріями господарств, тис. т

|                                   | 2014 рік | до 2013 року |       | у т.ч. за вересень |              |       |
|-----------------------------------|----------|--------------|-------|--------------------|--------------|-------|
|                                   |          | +,-          | %     | 2014 року          | до 2013 року |       |
|                                   |          |              |       |                    | +,-          | %     |
| Усі категорії господарств         | 8852,2   | 64,3         | 100,7 | 1036,3             | 5,3          | 100,5 |
| Сільськогосподарські підприємства | 2057,0   | 80,6         | 104,1 | 221,5              | 12,8         | 106,1 |
| Господарства населення            | 6795,2   | -16,3        | 99,8  | 814,8              | -7,5         | 99,1  |

Таблиця 2

Надходження молока та молочних продуктів на переробні підприємства, тис. т

| Показник   | 2014 рік | 2013 рік | 2014 рік у % до 2013 року |
|--|----------|----------|---------------------------|
| Надійшло всього  | 3643,8   | 3504,8   | 104,0                     |
| Закуплено  | 3620,6   | 3485,8   | 103,9                     |
| У тому числі від: сільськогосподарських підприємств                  | 1859,1   | 1773,7   | 104,8                     |
| господарств населення  | 1412,6   | 1400,8   | 100,8                     |
| інших господарських структур   | 348,9    | 311,3    | 112,1                     |
| Прийнято на давальницьких засадах                                    | 5,2      | 4,4      | 120,2                     |
| Надійшло на переробку молока, виробленого переробними підприємствами | 18,0     | 14,7     | 122,3                     |

Якість продукції та безпечність її споживання залежить не тільки від якості сировини і технології виробництва, а й від умов та строків зберігання і реалізації продукції. Виробництво великих обсягів сезонної продукції та продукції, що швидко псується, впливає на процес кооперації та інтеграції сфери виробництва, переробки і реалізації продукції скотарства. Відтак, система управління якістю та безпечністю молочної продукції в Україні перебуває у стані реформування [5; 6]. Особливо цінним на цьому шляху є досвід кращих зарубіжних практик забезпечення якості продуктів харчування та підходів до регулювання їх безпечності. Адже виробництво продукції, якість якої можна гарантувати та підтвердити, не лише забезпечує довіру споживача, а й відкриває зовнішні ринки.

Розглядаючи досвід швейцарських виробників молочної продукції, які керуються швейцарським органічним стандартом, зазначимо, що окрім досягнення економічних результатів вони також зберігають і відновлюють природні ресурси, забезпечують біологічну різноманітність, активізують виробництво продукції малими і середніми товаровиробниками. Переробка молочних продуктів також розвивалася сторіччями, а у 2014 році середнє споживання сиру у Швейцарії однією особою складало вище за 21 кг на рік. Для порівняння: середнє споживання сиру в Україні – 4,6 кг на рік. Швейцарське поголів'я худоби у 2014 році складало більше 1 млн (з населенням 8,2 млн осіб), з якого корів – 705 000 голів. Кількість виробників молока складала 23 500, а селянських господарств у цілому – 54 000. Таким чином, половина сільськогосподарських підприємств займається саме молочною продукцією. Раніше частина молочної галузі була ще більше, але через лібералізацію молочного ринку структурне зрушення відбулося швидше в молочному секторі, ніж у сільському господарстві загалом. У швейцарському молоковиборничому секторі спостерігається різна динаміка надходження молочної продукції [4; 7]. По-перше, це відбулося завдяки поєднанню істотної переваги місцезнаходження, культури й аграрної політики країни. По-друге, клімат і рельєф Швейцарії, яка вважається країною лугов, дуже сприятливий. Майже три чверті площі всього сільського господарства цієї країни займають вигін і луг. Проте тваринництво змінилося в останні десятиліття, зокрема утримання корів, де тепер частіше використовують зерновий та імпортований комбікорми.

В органічному сільському господарстві виробники прагнуть давати тваринам зелений і грубий корм, що вирощений на власних землях. Як правило, комбікорму в раціоні відводиться не більше 10%. Окрім того, він обов'язково повинен бути сертифікованим. Органічний статус необхідно мати усім полям і пасовищам, які використовують під тваринництво. Корови, які дають органічне молоко, повинні випасатися згідно із швейцарським органічним стандартом. Корів необхідно пускати на вигін 26 днів на місяць протягом літнього періоду (з 1 травня до 31 жовтня) і 13 днів на місяць протягом зимового періоду.

Станом на початок 2015 р. в Україні існують сімнадцять органічних сертифікованих операторів у молочному секторі. Згідно із статистикою, структура органічного молочно-скотарства представлена чотирма молочно-товарними фермами з поголів'ям менше 600 голів, сімома молочно-товарними фермами більше 600 корів і п'ятьма молокопереробними підприємствами.

Молочні ферми, які сертифіковані в Україні, відрізняються за своїми розмірами і географічним розташуванням [4]. Навіть найменше українське сертифіковане сільське господарство є більшим, ніж сімейні молочні ферми в швейцарських горах. Крім того, українські сертифіковані молочні ферми розташовані в низинах, вони не входять в кооперації і, як правило, знаходяться далеко від туристичних місць. Проте деяка схожість з Швейцарією присутня. По-перше, органічних корів Україні також годують здебільшого грубими кормами і часто випасають на пасовищах. По-друге, сертифіковані українські молочні виробники і переробники націлені на виробництво високоякісної сировини і готової продукції. Подібно до швейцарського ринку, органічні молочні продукти в Україні частіше можна побачити на точках продажів преміум-класу, але навіть внаслідок цього вони не коштують набагато дорожче, ніж звичайні продукти.

Швейцарський приклад показує, як фермерські ініціативи можуть впливати на спосіб виробництва у великих районах, як фермерські кооперації розвивають власні маркетингові стратегії, щоб поліпшити доступ до ринків, і як вони дізнаються про споживчі переваги і, відповідно, як вони адаптують свою продукцію до вимог світового ринку. Швейцарський досвід можна застосовувати і в Україні, навіть якщо нині економічний стан України відрізняється від умов Швейцарії. Зосередженість на якості, а не на кількості є невід'ємною частиною ведення органічного сільського господарства, що також властиве й українському органічному молочному сектору, хоча масштаби виробництва в Україні в цілому набагато більше. Налагодження тісного зв'язку зі споживачами може стати сприятливим чинником. Українські товаровиробники органічного молочно-сектора вже довели, що важливий інноваційний і творчий підхід до розвитку бізнесу, при необхідності в подальшому поширенні виробництва і споживання органічної продукції як на ринку України, так і на європейському ринку [4].

Досліджуючи досвід Німеччини у питаннях забезпечення якості молока та продуктів його переробки, як і продуктів харчування в цілому, зазначимо, що держава перекладає відповідальність на виробників, які працюють за низкою добровільних, індивідуально розроблених, інтегрованих в рамках виробничого ланцюга системах забезпечення якості. Такі комплексні програми управління якістю значно перевищують і без того суворі вимоги національного і європейського законодавства, таким чином, що молоко в Німеччині вважається найбільш контрольованим продуктом харчування [2].

Політика безпечності продуктів харчування на національному і на європейському рівнях переслідує єдині та чітко визначені цілі: охорона здоров'я, захист споживачів, належне інформування суспільства, які базуються на таких принципах:

- ланцюг виробництва продуктів харчування – замкнута система приписів та контролю для кожного виробничого рівня «від поля до тарілки»;
- відповідальність виробника – кожен, хто виробляє продукти харчування чи корми, відповідальний за їхню безпечність, починаючи з вибору сировини та інгредієнтів;
- принцип відслідковування або номер на пакуванні – за яким можна відстежити, з якої партії походить товар, так як виробник зобов'язаний документувати не лише куди він поставив товар, але і звідки походить його сировина;

- незалежна наукова оцінка ризиків – оцінка існуючих і виявлення нових ризиків для здоров'я та розробка рекомендацій щодо їх зниження незалежно від політичних, економічних та соціальних впливів;

- розмежування оцінки ризиків і управління ними – спочатку науковці за попереднім принципом дають оцінку ризикам, а тоді здійснюється менеджмент ризиками політиками – вибір заходів мінімізації ризиків з урахуванням екологічних, соціальних та економічних аспектів;

- принцип завбачливості – коли недостатньо наукових знань про можливість виникнення ризиків або виявлені речовини раніше не були відомі застосовують певні профілактичні заходи.

Єдиною програмою національного значення в Німеччині є система забезпечення якості молока QM Milch – Qualitätsmanagement Milch. Побудована на основі існуючих регулятивних норм та принципів Доброї сільськогосподарської практики QM Milch є горизонтальною (однорівневою) системою забезпечення якості та внутрішнього контролю на рівні виробника молока. До того ж у порядку закупівлі молока чи у відповідних договорах на закупівлю молока молокопереробних підприємств власна система контролю є обов'язковою для виробників молока [2; 3]. Інтегрована система забезпечення якості молока QM-Milch передбачає усі ланки виробничого ланцюга – від пасовища та корівника до постачання молока на переробку. Отже, можна окреслити такі особливості даної системи внутрішнього контролю молочної галузі: створюється вертикальний зв'язок між виробниками молока та його переробними підприємствами, які на основі QM-Milch формують власну концепцію управління ризиками (НАССР); кожна ланка процесу молоковиробництва має вплив на якість кінцевого продукту; характерною є концепція попередження ризиків; стандарт QM-Milch є своєрідним доступом до світових ринків. Продовжуючи тематику даного дослідження, в подальшому українським молоковиробникам варто зосередити увагу на можливостях використання досвіду Німеччини у державному контролі його якості та безпечності.

**Висновки.** Створення єдиного підходу та єдиної системи в питаннях контролю безпеки харчових продуктів, кормів та здоров'я тварин, яке буде ідентичне організованому в ЄС, створює усі умови для освоєння Європейського ринку виробниками молочної продукції та успішного функціонування на ньому. Подальший розвиток молочної виробництва в Україні більшою мірою залежить від швидкості проведення реформ в аграрній галузі, зокрема створення вертикального зв'язку між виробниками молока та його переробними підприємствами, які на основі викорис-

тання досвіду Німеччини могли б формувати власну концепцію управління ризиками (НАССР).

На сучасному етапі невизначеності щодо розвитку вітчизняного органічного агропробудництва важливе значення надається налагодженню взаємовигідних партнерських відносин між сертифікованими сільськогосподарськими і переробними підприємствами, суб'єктами інфраструктури органічного ринку, на основі горизонтальної і вертикальної інтеграції. Інтернаціоналізація ринку молока та зростання вимог до якості молока і продуктів його переробки спонукають учасників виробничого ланцюга до пошуків нових підходів, які б забезпечили не лише якість продукту, але й зробили процес його виробництва прозорим та таким, що можна відстежити. Об'єднання усього процесу молоковиробництва в єдиний ланцюг, де кожна ланка має вплив на якість кінцевого продукту, є важливим питанням міжнародної логістики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутило Р. Законодавство ЄС про безпечність харчових продуктів / Р. Бутило // Спеціалізовані семінари компанії Kesarev Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/technews/193/>.
2. Висоцька І.М. Система управління якістю молока в Німеччині: від приватної ініціативи до єдиного стандарту / Висоцька І.М. // Зб. наук. праць ВНАУ. – 2013. – № 3(80) – С. 47-58.
3. Завгородня І.В. Проблеми молочної промисловості та перспективи розвитку / І.В. Завгородня // Одеська національна академія харчових технологій : Економіка промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2010/Economics/64099.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64099.doc.htm).
4. Зорг Л. Развитие органического молочного производства в Швейцарских горах / Зорг Л., Билык Р. // Тваринництво сьогодні. – К. – 2015. – № 8. – С. 10-15.
5. Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми розвитку молочної бізнесу в Україні / Керанчук Т.Л. // Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв. – Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 4. – 2015. – С. 408-413.
6. Мировой рынок: общие тенденции / Информационно-аналитический бюллетень «Рынок молока» № 194-01-15 от 30 января 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infagro.com.ua>.
7. Про молоко / Інформаційно-аналітичний портал про молоко та молочне скотарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/ukyaboutmilk/>.
8. Статистичний бюллетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» за січень 2015 р. / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Статистичний бюллетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» за січень-грудень 2014 р. / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.28

**Богдан О.Д.***аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАЛИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У статті автором досліджено міжнародні та національні передумови впровадження державних закупівель. За допомогою розробленої методики проведення експертних оцінок здійснено аналіз ризиків та можливостей галузей для визначення готовності ринку, який дозволив ідентифікувати стратегію в процесі застосування підходу сталих державних закупівель у секторі. Розроблено рекомендації для впровадження підходу для агропромислового сектору економіки.

**Ключові слова:** сталий розвиток, сільське господарство, державні закупівлі, конкурентоспроможність, життєвий цикл продукції, інноваційний розвиток, державна стратегія.

#### **Богдан О.Д. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

В статье автором исследованы международные и национальные предпосылки внедрения государственных закупок. С помощью разработанной методики проведения экспертных оценок осуществлен анализ рисков и возможностей отраслей для определения готовности рынка, который позволил идентифицировать стратегию в процессе применения подхода постоянных государственных закупок в секторе. Разработаны рекомендации для внедрения подхода для агропромышленного сектора экономики.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, сельское хозяйство, государственные закупки, конкурентоспособность, жизненный цикл продукции, инновационное развитие, государственная стратегия.

#### **Bogdan O.D. THE FUTURE OF SUSTAINABLE PUBLIC PROCUREMENT IMPLEMENTATION IN THE UKRAINE AGRICULTURAL SECTOR**

The author presents international and national preconditions for implementation of public procurement. Using techniques developed by expert assessments author analyzes the risks and opportunities of industries to determine the readiness of the market to identify the strategy that allowed in the approach of sustainable public procurement. The author studied the works of eminent scientists who were involved in consideration of economics, ecology and sustainable development. The author researched important national and international legal documents for the implementation of sustainable development principles in Ukraine. The author also defined key experts in Ukraine who have international dosividom implementation of sustainable development. The article is constructed matrix of risks and opportunities that allowed the agricultural sector to determine the place among other industries. As the final point of the article include recommendations for implementation SPP- approach for the agrosector in Ukraine.

**Keywords:** sustainable development, agriculture, public procurement, competitiveness, the life cycle of products, innovative development, state strategy, sustainable public procurement, opportunities.

**Постановка проблеми.** З метою прискорення інтеграційних процесів та досягнення стратегічної мети – повноправного членства в ЄС – необхідно підтримувати та розвивати реформування та національну політику переходу нашої країни до сучасних основ сталого розвитку. Вдалим інструментом економічного зростання та міжнародної співдружності світова спільнота вважає сталі державні закупівлі (далі – СДЗ).

Україна – активний учасник міжнародних відносин у питаннях економічного, екологічного та соціального розвитку. З огляду на це впровадженню сталих державних закупівель передують вивчення міжнародних угод, стратегій і конвенцій, пріоритетів, визнаних світовим співтовариством, що стає опірною точкою для стійких програм розвитку.

Міжнародні тенденції до впровадження основ сталого розвитку вимагають від урядів країн і керівництва організацій розгляду соціальних, економічних та екологічних аспектів своєї діяльності без надання переваги якомусь з них, тобто в комплексі. В умовах технологічної та ресурсної виснаженості національних ресурсів потрібно розглядати державні закупівлі через призму їх «сталості». Новий підхід до споживання та виробництва має забезпечити реструктури-

зацію економіки та, зокрема, агропромислового сектора країни [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми державних закупівель досліджували такі науковці, як В. Смиринський, Н. Ткаченко, О. Костусев, А. Савченко, О. Шатковський. Вчені одностайно відзначають типові проблеми в організації закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, недосконалість і складність, а отже, і недостатню ефективність механізму в цілому. Н. Ткаченко ґрунтовно досліджує історію розвитку законодавства України у сфері державних закупівель. На відміну від звичайних державних закупівель СДЗ ураховують не тільки економічний, а групу факторів: економічний, екологічний та соціальний. У дослідженнях вчених зазначається, що при здійсненні процедури закупівель переважно враховується тільки економічний фактор, в той час як соціальним та екологічним приділяється менша увага.

Враховуючи вищезазначене, незмінним залишається вимога реформування вдосконалення механізму державних закупівель у АПК. Ринкове вдосконалення агровідносин, а також вплив економічних механізмів державної підтримки на інвестиційну конкурентоспроможність та інвестиційний імідж



галузі окреслив у своїх публікаціях А.П. Гайдуцький [6, с. 55].

Розглядаючи трансформації у цьому секторі, Т.О. Зінчук [7, с. 12] присвятила свої дослідження вивченням особливостей нової хвилі аграрного протекціонізму, що мають прихований характер та проявляються у постійних змінах та бюрократизації. Така політика не сприяє відкритості та розширенню ринків і, відповідно, зумовлює інерційність процесів європейської інтеграції в агропромислому секторі економіки, вимагаючи суттєвих змін концептуальних засад вітчизняної аграрної політики.

Для належної державної підтримки впровадження СДЗ у агропромисловій галузі у своїх працях звернула увагу О.В. Гривківська [8, с. 45], в них приділено увагу використанню власних джерел у фінансовому забезпеченні галузі та питанням її державної підтримки.

При здійсненні наукового обґрунтування дослідження автором взято до уваги значення глобалізаційних чинників у зміні ролі маркетингового середовища підприємств АПК України за сучасних умов, яке висвітлено у роботі О.О. Єранкіна [9, с. 33].

Підводячи підсумок аналізу наукових праць, слід зазначити, що питання сталих державних закупівель не набуло широкого розгляду серед відомих економістів України, тому автор опирається на думку та висновки сучасних здобутків державних, громадських, приватних організацій та експертів.

**Мета статті** полягає у дослідженні міжнародних та національних передумов впровадження державних закупівель; порівнянні обсягів державного замовлення у різних галузях національного господарства, зокрема, в агропромисловому комплексі; виявленні можливостей та ризиків для сільського господарства, науки та інновацій, харчової промисловості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Автором було залучено до співпраці національних експертів з корпоративної соціальної відповідальності та екологізації економіки, спеціалістів та громадських діячів різних галузей економіки для отримання комплексного погляду на проблеми впровадження СДЗ.

Більшість з них відзначає глибокий потенціал розвитку сталих закупівель в Україні та широке коло проблем, з яким щорічно стикається кожна галузь. Натомість важливі кроки на шляху популяризації СДЗ проводить М. Саприкіна у роботі «Соціальна відповідальність. Сталі закупівлі: новий формат для соціально відповідальних компаній», де наведено приклади політик впровадження сталих закупівель як на національному рівні (урядами Норвегії, Нідерландів, Великобританії, Шотландії), так і на корпоративному (компаніями Metro Cash&Carry Ukraine, Nestle).

Ключовий експерт компоненту «сталі державні закупівлі» регіональної програми UNEP «Екологізація економік Східного партнерства Європейського Союзу» (EaP GREEN) від України С. Берзіна активно лобює питання впровадження механізму сталих закупівель у національній економіці.

Сталі державні закупівлі – це важіль, яким може скористатися державний сектор економіки, для того щоб завадки введенню нової закупівельної політики поліпшити стан довкілля, сприяти впровадженню енерго- та ресурсо- ефективним методам виробництва, створити або збільшити ринок безпечних товарів і послуг, визначити стимули для розвитку зелених інновацій та інвестицій, досягти високих стандартів якості життя. «Ядро», або система сталих державних закупівель, показано на рис. 1.

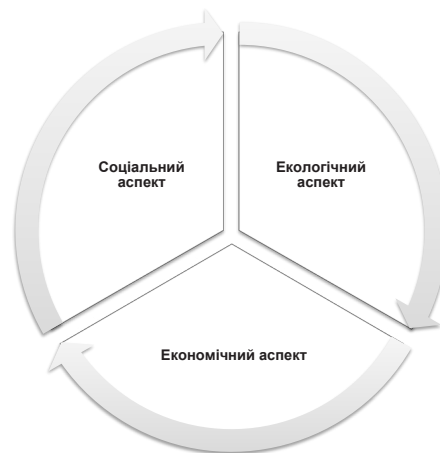


Рис. 1. «Ядро» сталих державних закупівель

В Європейському Союзі державні закупівлі зазвичай складають приблизно 20% національного ВВП (від 18% до більше 30% в деяких країнах, що розвиваються), і кожна державна закупівля – це можливість направити ринок до інновацій і стійкості. Сталі державні закупівлі сприяють досягненню екологічних цілей: зниженню викидів парникових газів, поліпшенню ефективності використання енергії та водних ресурсів, підтримці переробної промисловості.

У соціальній сфері СДЗ можуть вплинути на зміцнення справедливості та підвищення поваги до прав трудящих. В економічному плані за допомогою СДЗ можна знизити витрати і ціни, сприяти розвитку навичок і найкращих доступних технологій. Принцип «стійкості» сприятливо впливає на збільшення обсягів державних закупівель (як і інвестицій), створює додатковий попит на товари та послуги, який стимулює первинний приріст доходу, рівний зростанню державних витрат [9].

**Міжнародні угоди цілі та програми.** На Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. Україна підписала Декларацію про сталий розвиток, де визначено основні принципи розвитку економіки. У 1997 р. створена Національна комісія з питань сталого розвитку при Кабінеті Міністрів України. У 1998–1999 рр. розроблений, але не прийнятий Верховною Радою України проект Концепції сталого розвитку України. У 2003 р. створено Національну раду зі сталого розвитку України при Президентові України.

Упровадження методів і процедур здійснення державних закупівель на засадах сталого розвитку передбачено Декларацією міністрів охорони навколишнього середовища, прийнятою на саміті «Довкілля для Європи» у м. Київ (2003 р.), Указом Президента України від 21 серпня 2009 р. № 664 «Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України». Але незважаючи на вищезазначене, розвитку принципів СДЗ в Україні сприяють наступні документи:

**Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй** [12]. У 1992 р. у Ріо-де-Жанейро на «Порядку денному на XXI століття» 193 держави – члени ООН і щонайменше 23 міжнародних організації взяли на себе зобов'язання в досягненні восьми цілей розвитку тисячоліття до 2015 р. у галузі розвитку, визначення національних пріоритетів та мобілізації ресурсів. Цілі тисячоліття являють собою амбітну програму по боротьбі з бідністю та загального підви-

щення рівня життя, прийняту главами держав 147 і 189 представниками країн, включаючи Україну, на Саміті тисячоліття у вересні 2000 р., а саме: забезпечення сталого розвитку довкілля; формування глобального партнерства в цілях розвитку.

Для кожної мети сформульовані завдання із зазначенням кількісних параметрів, які необхідно досягти протягом 2000 по 2015 р. Вони розглядаються не як жорсткі директиви, а як орієнтири для моніторингу на рівні конкретних країн.

Порядок денний на XXI ст. [13] являє собою основу для просування та реалізації ідеї сталого розвитку з урахуванням трьох складових – соціальної, економічної та екологічної.

Документ «РІО +20» спрямований на надання керівництва по впровадженню сталого розвитку шляхом просування пріоритетних напрямів. Незважаючи на те що основний акцент під час конференції в Ріо-де-Жанейро був зроблений на глобальні підходи до вирішення проблем, важливим результатом стала розробка національних і регіональних програм зі сталого розвитку.

Сьома програма дій ЄС з охорони навколишнього середовища. Програма зосереджує увагу на чотирьох пріоритетних сферах дій на найближчі роки: зміна клімату; природа і біологічне різноманіття; навколишнє середовище, здоров'я та якість життя; природні ресурси і відходи. Відповідно до ст. 191 Договору про функціонування Європейського Союзу, ця Програма ґрунтується на принципі прийняття запо-

біжних заходів, відшкодування шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, передусім в джерелі забруднення, а також на принципі «забруднювач заплатить». Усі заходи, дії та цілі, визначені у Програмі, повинні реалізовуватися відповідно до принципів «розумного» регулювання та з проведенням комплексної оцінки впливу у разі необхідності.

Приєднання України до європейських та світових інтеграційних процесів неможливе без урахування геополітичного чинника, що значною мірою визначається сьогодишнім станом економіки України та її подальшим розвитком. На відміну від більшості країн Європи, Японії, Республіки Корея, Тайваню та інших держав, які мають вже стійку практику здійснення СДЗ в законодавчо-регульованій сфері, Україна робить лише перші кроки в цьому напрямі. Для реалізації механізму сталих державних закупівель в державному секторі необхідно відповідне нормативно-правове забезпечення, методична та інформаційна підтримка, забезпечення комунікацій.

Як правило, нормативно-правове забезпечення досягається шляхом внесення необхідних доповнень до законів, що визначає політичний курс держави щодо розвитку (сталого розвитку, соціально-економічного розвитку або екологічної політики), а також до Бюджетного кодексу і порядку проведення закупівель за бюджетні кошти. Також розробляється ряд підзаконних нормативно-правових актів, які повинні забезпечити інформаційно-методичне забезпечення, затвердити процедури розробки та затвердження

Таблиця 1

## Відповідність національних цілей пріоритетам міжнародних конвенцій

| № п/п | Національна програма   | Міжнародна програма   |
|-------|--|---|
| 1.    | <b>Боротьба із забрудненням повітря, боротьба зі зміною клімату, контроль виробництва галогенованих вуглеводнів</b>  |   |
|       | Закони України «Про охорону атмосферного повітря», «Про охорону навколишнього природного середовища»; Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату; проект Закону України «Про регулювання у сфері енергозбереження»  | Женевська конвенція про транскордонне забруднення повітря на великі відстані 1979 р.; Рамкова конвенція ООН про зміну клімату та Кіотський протокол   |
| 2.    | <b>Здоров'я людини, захист здоров'я людини від впливу небезпечних відходів</b>   |   |
|       | Закони України «Про загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами»; «Про загальнодержавну цільову екологічну програму поводження з радіоактивними відходами», «Про екологічну експертизу»; «Основи законодавства України про охорону здоров'я» | Стокгольмська конвенція по стійких органічних забруднювачів; Монреальський протокол про речовини, що руйнують озоновий шар; Базельська конвенція про контроль транскордонного перевезення небезпечних відходів та їх видалення; Конвенція про транскордонний вплив промислових аварій   |
| 3.    | <b>Контроль міжнародної торгівлі хімічними речовини</b>  |   |
|       | Закон України «Про пестициди і агрохімікати»; Постанова Кабінету Міністрів «Про Кліматичну програму України (1997 р.)»   | Роттердамська конвенція про процедуру попередньої обґрунтованої згоди відносно окремих небезпечних хімічних речовин та пестицидів у міжнародній торгівлі  |
| 4.    | <b>Доступ до інформації</b>  |   |
|       | Закони України «Про доступ до публічної інформації»; «Про охорону навколишнього природного середовища»   | Конвенція про доступ до інформації, участь громадськості у процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля (Орхуська конвенція)   |
| 5.    | <b>Захист праці; Захист прав людини</b>  |   |
|       | Кодекс законів про працю України; Закон України «Про загальнодержавну програму», Національний план дій щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини на період до 2016 р.   | Конвенція про заборону та негайні заходи щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці, 1999 р. (Конвенція 182); Конвенція про примусову чи обов'язкову працю, 1930 р. (№ 29); Конвенція про дискримінацію в галузі праці та занять, 1958 р. (№ 111); Конвенція щодо застосування принципів права на організацію і укладення колективних договорів 1949 р. (№ 98); Конвенція про свободу об'єднань і захист права об'єднуватися в профспілки 1948 р. (Конвенція МОП 87); Конвенція про права інвалідів |
| 6.    | <b>Сталий розвиток</b>   |   |
|       | Національний план дій з енергоефективності до 2020 р. [2]; Національний план дій з охорони навколишнього середовища на 2011–2015 рр. »[3]; Національний план Дій з охорони навколишнього середовища на 2011–2015 рр.   | Хартія «Міста Європи на шляху до сталого розвитку» (Ольборгская хартія)   |

екологічних кваліфікаційних вимог, порядок звітності та моніторинг СДЗ. Розглянемо національні цілі та пріоритети міжнародних конвенцій (табл. 1).

На відміну від раніше прийнятих законодавчих актів ЄС, що регулювали закупівлі, ці Директиви містять конкретні посилання на можливість включення екологічних кваліфікаційних вимог до вимог тендерної документації.

У 2004 р. Рада ЄС та Європейський парламент затвердили Директиви, спрямовані на уточнення, спрощення та вдосконалення існуючого європейського законодавства про державні закупівлі: Положення зазначених Директив ЄС дозволяють: включати екологічні вимоги у технічній специфікації (ст. 23 (3) б); застосовувати екологічні критерії для програм екологічного маркування (ст. 23 (6)); вста-

новлювати додаткові умови соціального та природоохоронного змісту (ст. 26); вимагати від суб'єктів господарювання підтвердження дотримання своїх природоохоронних зобов'язань та покращених екологічних характеристик товарів, робіт та послуг (ст. 27); вимагати від суб'єктів господарювання підтвердження результативності заходів з охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів (ст. 48 (2) і 50); застосовувати в якості критеріїв при виборі продукції переваги її екологічних характеристик (ст. 53). Таким чином, законодавча база ЄС пропонує низку можливостей для застосування принципів ЗДЗ протягом всього процесу укладання договорів.

У Законі України «Основні принципи (стратегії) державної екологічної політики України на період

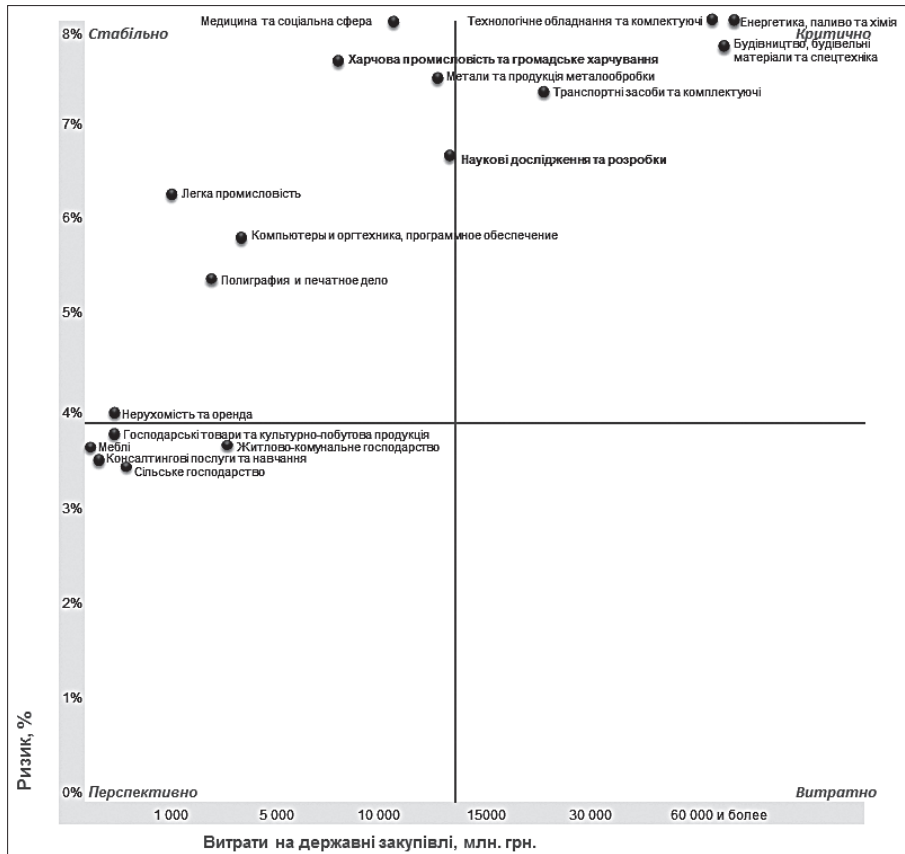


Рис. 2. Матриця ризиків та можливостей для галузей національного господарства за 2014 р.

Джерело: складено автором за даними табл. 2

Таблиця 2

Ризики та можливості державних закупівель в Україні за галузями за 2014 р.

| №  | Назва галузі                                   | Обсяг витрат на державні закупівлі, млн. грн. | Доля ринку, % | Вплив на екологічну складову/5 | Вплив на економічну складову/5 | Рівень існуючої активності/3 | Потенціал/3 | Репутаційний ризик/3 | Загальна оцінка | Загальна оцінка, % |
|----|--|---|---------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------|----------------------|-----------------|--------------------|
| 1. | Наукові дослідження та розробки                | 14085,5                                       | 4,25          | 3                              | 4                              | 1                            | 3           | 2                    | 14              | 6,73               |
| 2. | Харчова промисловість та громадське харчування | 5503,14                                       | 1,66          | 4                              | 4                              | 2                            | 3           | 3                    | 16              | 7,69               |
| 3. | Сільське господарство                          | 878,31  | 0,26          | 2                              | 2                              | 1                            | 1           | 2                    | 7               | 3,37               |
|    | ...  |   |               |                                |                                |                              |             |                      |                 |                    |
|    | Всього за галузями:                            | 330708,68                                     |               |                                |                                |                              |             |                      |                 |                    |

Джерело: складено автором на основі опитування експертів

до 2020 року» передбачена державна підтримка і методи стимулювання вітчизняних виробників, які проводять модернізацію виробництва, спрямовану на зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

У свою чергу, український уряд сьогодні робить кроки для поліпшення інвестиційної привабливості країни, реформуючи економіку в цілому та її галузі зокрема. «Реформуючи економіку, Україна створює сприятливі умови для надходження інвестицій». Плануються системні реформи, які покликані забезпечити перехід галузі на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Технологічне переоснащення повинно перетворити галузь в конкурентоспроможну на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Проведемо оцінку можливих ризиків та можливостей при здійсненні державних закупівель. Процедура формування пріоритетів базується на експертних оцінках впливу зовнішніх факторів на кожну групу продукції. Керуючись принципами і пріоритетними завданнями Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 р., затвердженої Розпорядженням КМ України від 17.10.2007 р. № 880-р, а також даними інформаційного порталу про державні закупівлі, створена таблиця ризиків, де розглянуті: екологічні загрози; соціально-економічні ризики; репутаційні ризики (табл. 2).

На основі авторської методики експерти оцінили галузі за декількома показниками. Високі оцінки щодо впливу на екологічну та економічну складові отримали категорії № 1 та 2, що свідчить про необхідність приділення достатньої уваги до цих категорій при впровадженні СДЗ за достатньо невисокого рівня існуючої активності. Високо також оцінили потенціал розвитку галузей, а це сприятиме стабільному подальшому розвитку.

З загального обсягу витрат на державні закупівлі обираємо три категорії для більш детального дослідження: «Наукові дослідження та розробки», «Харчова промисловість та громадське харчування», «Сільське господарство» та зобразимо за допомогою матриці їх місце у загальному рейтингу із чотирма секторами із потенціалом до впровадження СДЗ «Перспективно», «Витратно», «Критично складно», «Стабільно». По осі «Y» зобразимо рівень ризику, а «X» – витрати на закупівлі (рис. 2).

Як бачимо з матриці, до найбільшої групи ризиків майже потрапила категорія «Наукові дослідження та розробки», про що свідчить її положення відносно осі «X»; «Харчова промисловість та громадське харчування» бачимо у сегменті «Стабільно», що говорить про існуючу можливість впровадити новий підхід до державних закупівель в цій категорії. «Сільське господарство» потрапило у сегмент «Перспективно», відповідно, для розвитку СДЗ в даній категорії будуть створені найменші перепони.

**Висновки.** Безперечно, вступ до ЄС дає можливість використовувати механізм комунікацій для розв'язання проблем розвитку сільського господарства, створює необхідні умови для підвищення ефекту від інтеграційних заходів та стимулює економічне зростання. Але при цьому було б помилковим стверджувати, що вигоди від інтеграції є негайними та отримуються автоматично всіма країнами без винятку.

Подальший розвиток ринково-підприємницького середовища в секторі АПК має формуватися у контексті врахування як переваг великомасштабних підприємств, так і підвищення конкурентоспроможності середніх за розміром господарств, що вимагає відповідного інституціонального середовища в Україні.

Політика України у сфері сталого споживання і виробництва повинна бути орієнтована на забезпечення економічного зростання та створення конкурентоспроможної ринкової економіки, поліпшення структури національної економіки на основі інноваційної моделі розвитку, істотне зниження енергоємності валового внутрішнього продукту. Новий стратегічний курс сталого розвитку на глобальному рівні є створенням умов, за яких такий розвиток буде економічно вигідним. Щоб «зелена економіка» стала реальністю в сучасних умовах, необхідно розглядати питання системно, за підтримки міжнародних партнерських фондів та організацій, з якими співпрацює Україна.

Просування принципів стійких державних закупівель відбувається у разі їх комплексного методологічного супроводу: організація тренінгів, семінарів для представників організацій, які здійснюють державні закупівлі. Сталі державні закупівлі можуть включати придбання енергозберігаючих технологій та паперу із вторинної сировини для офісних цілей, закупівлі продуктів харчування (органічних, вегетаріанських, закуплених за справедливими торговельними угодами) для шкіл, їдалень в установах і лікарнях, забезпечення доступності «зеленого транспорту» для населення і застосування електроенергії з екологічних джерел у громадських будівлях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про охорону атмосферного повітря : Закон України від 16.10.1992 р. № 2707-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2707-12>.
2. Про прийняття за основу проекту Закону України про регулювання у сфері енергозбереження : Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2622-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2622-vi>.
3. Проект Національного плану дій з енергоефективності до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/documents/22>.
4. Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 рр. : Розпорядження КМУ від 25 травня 2011 р. № 577-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>.
5. Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України : Указ Президента України від 21 серпня 2009 р. № 664.
6. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України / А.П. Гайдуцький. – К. : Нора-Друк, 2004. – 247 с.
7. Зінчук Т.О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектора економіки України: теорія, методологія, практика : дис. ... д. е. н. / Т.О. Зінчук. – К., 2009.
8. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства : [монографія] / О.В. Гривківська. – Т. : Астон, 2012. – 337 с.
9. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : [монографія] / О.О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
10. World Investment Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf).
11. SPP as an instrument of growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecolabel.org.ua/ekologichne-markuvannya-ta-marketing/stali-ta-zeleni-zakupivli.html>.
12. United Nations Millennium Declaration /-Resolution adopted by the General Assembly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm>.
13. Agenda 21: Environment and Development Agenda [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?documentid=52>.
14. Seventh Framework Programme (FP7): european Union's Research and Innovation funding programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/research/fp7/>.

УДК 330.356:631/635

**Красноруцький О.О.***доктор економічних наук, професор,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка***Богомолова К.С.***аспірант,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка*

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена опрацюванню методичного підходу до оцінки конкурентного розвитку ринку сільськогосподарської продукції в розрізі окремих її видів на основі застосування інструментів економіко-математичного моделювання.

### **Красноруцький А.А., Богомолова Е.С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ЦЕЛЕВЫХ РЫНКОВ ПРОДУКЦИИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Стаття посвящена обоснованию методического подхода к оценке конкурентного развития рынка сельскохозяйственной продукции в разрезе отдельных ее видов на основе применения инструментов экономико-математического моделирования.

### **Krasnorutsky O.O., Bogomolova K.S. AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET COMPETITIVE DEVELOPMENT' ESTIMATION**

The agricultural products market competitive development' estimation methodical approach is considered in the article. The proposed methodic based on the implementation of mathematical modeling methods to research of competitive situations of different agricultural product markets.

**Постановка проблеми.** Ринок будь-якого товару є динамічною системою, характеристики якої визначають як ефективність діяльності його суб'єктів, так і повноту та пропорційність виконання основних функцій самого ринку. Не є виключенням і ринок сільськогосподарської продукції. Проте, негармонійний характер розподілу доходів між суб'єктами сфер виробництва та обігу сільськогосподарської продукції є, одночасно, наслідком проблем функціонування внутрішнього ринку та головною перешкодою його ефективного розвитку.

Разом з цим функціональне навантаження вказаного ринку залишається незмінним, а проблеми його розвитку та набуття пропорційності в контексті його значення для забезпечення економічної безпеки держави за існуючих умов набувають особливою гостроти. Відповідно, актуалізується і проблема пошуку раціональних механізмів та інструментів впливу на функціонування внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції з метою гармонізації відносин всіх категорій його учасників. Останнє вимагає вивчення об'єктивних закономірностей розвитку внутрішнього ринку та опрацювання методичних підходів до пояснення його генезису в сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням гармонізації функціонування внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, забезпечення ефективності діяльності аграрних підприємств та розвитку їх конкурентоспроможності присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. В контексті нашого дослідження необхідно звернути особливу увагу на наукові праці Б.Й. Пасхавера, В.М. Онегіної, Т.О. Осташко, О.М. Могильного, Т.М. Лозинської, О.О. Єранкіна та багатьох інших авторів [2-7]. Їх наукові здобутки є багатогранними та вичерпно розкривають сутність економічних процесів, що протікають на ринку. Проте, існуючі наукові надбання фактично не дозволяють формалізувати процедури розвитку об'єктових ринків сільськогосподарської продукції в сучасних умовах з використанням кількісних оцінок.

**Цілі статті.** Дана публікація присвячена опрацюванню методичного підходу до оцінки конкурентного розвитку ринку сільськогосподарської продукції в розрізі окремих її видів на основі застосування інструментів економіко-математичного моделювання.

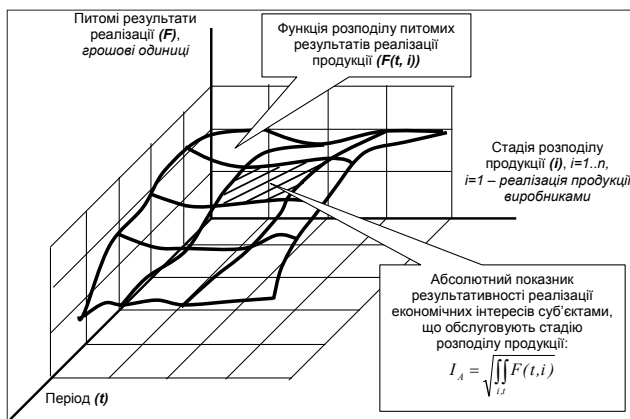
**Виклад основного матеріалу.** Вивчення особливостей функціонування суб'єктів маркетингової інфраструктури внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та характеристик їх взаємодії з товаровиробниками складає основу опрацювання заходів, спрямованих на гармонізацію відносин учасників ринку та підвищення результативності його функціонування для економіки держави, в цілому.

Зважаючи на диференційовану структуру каналів розподілу різних сільськогосподарських товарів на внутрішньому ринку та, відповідно, суттєві відмінності у використанні суб'єктами систем розподілу спробуємо з'ясувати характер реалізації економічних інтересів товаровиробників та посередників різної товарної та галузевої спеціалізації. Адже саме товарний принцип є визначальним для формування та використання систем розподілу продукції. Ключовим критерієм повноти та досконалості реалізації економічних інтересів є ефективність, як інтегральна категорія, що ілюструє ступінь реалізації основної мети провадження виробничо-комерційної діяльності.

Для оцінки результативності діяльності товаровиробників та посередників на найбільш типових товарних ринках сільськогосподарської продукції в дослідженні нами використаний показник обсягу реалізації продукції на 1 грн. повних витрат на кожному етапі товароруху. Такий показник, на нашу думку, є найбільш ілюстративним, адже він прямо характеризує потенційні обсяги отримання прибутку. Інформаційною базою такого дослідження стали дані Державного комітету статистики України та результати виконаних послідовних статистичних групувань. При цьому ми виходили з розрахункових показників результативності виробничо-комерційної діяльності суб'єктів ринку, адже оперування звітними даними є неінформативним через особливості бухгалтерського,

статистичного та податкового обліку в нашій країні і суттєвому викривленню показників прибутку в процесі оптимізації оподаткування.

В контексті характеру доступної інформації ми виходимо з припущення, що характер розподілу значень даного показника може бути описаний певною функцією, значення залежної змінної якої визначаються значеннями періоду часу та порядковим номером стадії розподілу продукції, зважаючи при цьому на те, що окремі стадії розподілу обслуговуються функціонально відокремленими групами операторів ринку (рис. 1).



**Рис. 1. Функція розподілу питомих результатів реалізації продукції та абсолютний показник результативності реалізації економічних інтересів учасників ринку**

Джерело: власна розробка

При цьому абсолютний показник результативності реалізації економічних інтересів функціонально відокремленої групи операторів ринку розраховується як квадратний корінь зі значення подвійного інтегралу, яким, в свою чергу, визначається площа поверхні графіку функції розподілу питомих результатів реалізації продукції обмежена значеннями періоду часу та межами стадії розподілу продукції.

Функції розподілу питомих результатів реалізації продукції для вказаних об'єктових ринків були отримані з використанням методів динамічно-лагового моделювання проілюстровано в табл. 1. При цьому функції та їх параметри були підібрані за коефіцієнтами детермінації 0,85, 0,9 та 0,95 (табл. 1 та 2), що

дає змогу визначити найбільш притаманну якісним характеристикам процесу реалізації економічних інтересів в структурі каналу розподілу функцію.

Аналіз математичного змісту функцій, представлених в табл. 1 переконливо доводить, що при найбільшому значенні коефіцієнту детермінації (0,95) апроксимуючий характер мають лише функції розподілу питомих результатів реалізації таких видів сільськогосподарської продукції, як свинина та м'ясо птиці. В свою чергу, функції розподілу результатів реалізації зерна пшениці, товарного соняшнику та молока носять поліноміальний характер. Останнє свідчить, передусім, про наслідки застосування особливого характеру державної підтримки, прискорений обіг оборотних коштів учасників ринку м'яса птиці, застосування виробниками м'яса птиці вертикальних маркетингових структур, організаційною формою яких є так звана «фірмова торгівля» тощо, а також про низьку питому вагу концентрованого виробництва продукції свинарства, його дисперсію серед дрібних виробників та особистих селянських господарств населення, розвиток торговельно-закупівельної діяльності на ринку продукції свинарства, внаслідок чого отримані математичні залежності ілюструють недосконалість конкурентної ситуації на вказаних ринках, який опосередковується в обмеженнях входження операторів на ринок та некерване зростання рівня концентрації капіталу тих груп його учасників, діяльність яких характеризується превалюванням економічних інтересів (виробників – на ринку м'яса птиці та торговельно-закупівельних посередників – на ринку продукції свинарства).

При цьому поліноміальний характер функцій розподілу питомих результатів реалізації продукції рослинництва та молока свідчить про неупорядкованість процесів концентрації капіталу певною групою суб'єктів ринку, а, по-друге, наявність можливостей підвищення ефективності збутової діяльності будь-якою групою суб'єктів ринку за рахунок покращання менеджменту їх діяльності. Як свідчить практичний досвід, останню задачу більш результативно розв'язують суб'єкти сфери обігу, хоча це й не відкидає можливостей покращання ринкових позицій виробників.

У даному контексті певний інтерес становить вивчення кількісних значень параметрів приведених в табл. 1 функцій розподілу питомих результатів реалізації, закономірності зміни яких, власне, і мають

**Таблиця 1**  
**Функції розподілу питомих результатів реалізації сільськогосподарської продукції в структурі каналів розподілу при різних ступенях детермінації (внутрішній ринок України, 2013 рік)**

| Об'єкт ринку                        | Функції розподілу при значеннях коефіцієнту детермінації  |   |                                 |
|-------------------------------------|---|---|---------------------------------|
|                                     | 0,85  | 0,9   | 0,95                            |
| зерно пшениці продовольчих кондицій | $F = \frac{(a+t)}{(b+ci)} + dt$                           | $F = \frac{(a+t)}{(b+ci)} + d \cdot \ln(t)$         | $F = ai^3 + bi^2 + ci + dt$     |
| товарний соняшник                   | $F = e^{\left(\frac{A+B}{t} + C \cdot \ln(i)\right)} + D$ | $F = at^3 + bt^2 + ct + di$                         | $F = at^2 + bt + ci + d$        |
| свинина                             | $F = at^2 + bt + ci + d$                                  | $F = ai^{\left(\frac{b+c}{i}\right)} + \frac{d}{t}$ | $F = ai^{(b+ct)} + \frac{d}{t}$ |
| м'ясо птиці                         | $F = ai^{(b+ct)} + d \ln t$                               | $F = ai^{(b+ct)} + dt$                              | $F = ai^{(b+c \ln t)} + dt$     |
| молоко                              | $F = \frac{a}{i} + b \cdot e^{ct} + \frac{d}{t}$          | $F = at^2 + bt + ci + d$                            | $F = at^3 + bt^2 + ct + di$     |

Джерело: складено за даними моделювання з використанням пакету прикладних програм Lab\_Fit

пояснити щойно описаний процес генезису процедур розподілу продукції на ринку та реалізації економічних інтересів його суб'єктів (табл. 2).

Математична обробка даних представлених в табл. 2 дозволяє виявити такі закономірності:

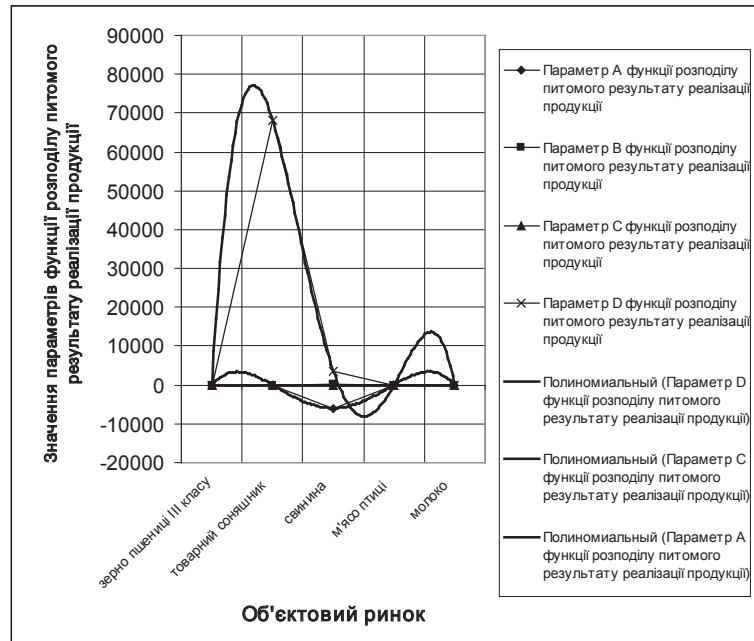
– по-перше, зміна параметрів функцій розподілу питомих результатів реалізації при значимих значеннях коефіцієнтів детермінації носять циклічний характер (рис. 2);

– по-друге, зміну вказаних параметрів можна описати з високим ступенем достовірності (значення коефіцієнту детермінації 0,89) певною математичною залежністю (рис. 3 та формула 1).

Для визначення вказаних закономірностей досліджені об'єктові ринки сільськогосподарської продукції були ранжирувані нами за показником рентабельності виробництва та реалізації продукції товаровиробниками у 2013 році. В результаті числові ряди були розміщені у такій послідовності: 1) ринок м'яса птиці (рівень збитковості – 22,5 %); 2) ринок молока (рівень рентабельності – 1,4 %); 3) ринок зерна пшениці продовольчих кондицій (рівень рентабельності – 7,3 %); 4) ринок свинини (рівень рентабельності – 12,1 %); 5) ринок товарного соняшнику (рівень рентабельності – 41,4 %) [1, с. 54].

Характер встановленої закономірності дозволяє зробити припущення про те, що місцезнаходження екстремуму значення функції розподілу питомих результатів реалізації продукції на її графіку, тобто отримання найбільших або найменших результатів відповідною функціонально відокремленою групою суб'єктів ринку, опосередковано свідчить про ступінь розвитку самого ринку певного товару. В свою чергу, характер зміни параметрів

функції розподілу питомих результатів реалізації свідчить про певну послідовність стадій розвитку певного об'єктового ринку. В даному контексті доречно запропонувати кількісний критерій розвитку об'єктового ринку, який би дозволив формалізувати вказану періодичність. Звертаючи увагу на відмінності в функціонуванні систем розподілу продукції п'яти розглянутих в дослідженні об'єктових ринків, зміщення максимальних значень питомих результатів реалізації продукції, особливості кон-



**Рис. 2. Характер зміни параметрів функцій розподілу питомих результатів реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції (внутрішній ринок України, 2013 рік)**

Джерело: власні розрахунки за результатами моделювання

Таблиця 2

**Значення параметрів функцій розподілу питомих результатів реалізації продукції при різних коефіцієнтах детермінації (внутрішній ринок України, 2013 рік)**

| Об'єкт ринку                        | Значення параметрів функцій розподілу при коефіцієнтах детермінації |          |         |        |           |          |          |          |           |        |         |          |
|-------------------------------------|---|----------|---------|--------|-----------|----------|----------|----------|-----------|--------|---------|----------|
|                                     | 0,85  |          |         |        | 0,9       |          |          |          | 0,95      |        |         |          |
|                                     | a   | b        | c       | d      | a         | b        | c        | d        | a         | b      | c       | d        |
| зерно пшениці продовольчих кондицій | -2010   | -1133    | 370,3   | 0,006  | -2010     | -1167    | 381,3    | 0,171    | -0,1134   | 0,7914 | -1,572  | 0,011    |
| товарний соняшник                   | -6389   | 12780000 | -0,3604 | 1,311  | 0,0008471 | -0,03397 | 34,06    | 0,02344  | 0,01698   | -68,1  | 0,02339 | 68270    |
| свинина                             | -0,08817  | 35,44    | 0,01175 | -35620 | -0,6003   | -324,6   | 650600   | 3691     | -05977    | 326,2  | -0,1628 | 3686     |
| м'ясо птиці                         | 0,04881   | 5387     | -2,692  | 0,1287 | -0,04905  | 5096     | -2,547   | 0,004878 | 34,7      | -5,377 | 0,7071  | -0,01679 |
| молоко                              | -0,03558  | 1,62     | 0,00453 | -6060  | -0,01258  | 5,05     | 0,006664 | -5065    | -0,006281 | 0,0252 | -2,528  | 0,006667 |

Джерело: складено за даними моделювання з використанням пакету прикладних програм Lab\_Fit

курентних ситуацій, а також виявлені математичні закономірності зміни параметрів функцій розподілу та порядок розміщення розглянутих ринків у відповідності до результативності діяльності виробників продукції можна припустити, що вони характеризуються різними показниками свого розвитку. При цьому в якості кількісного параметру стану розвитку об'єктового ринку доречно запропонувати використання відповідного інтегрального показника (формула 1).

$$I_p = 1 - \sqrt[n]{\frac{1}{n} \sum_i \left| \frac{V_{i+1} - V_i}{V_i} \right| \times \left| \frac{P_{i+1} - P_i}{P_i} \right| \times \left| \frac{R_{i+1} - R_i}{R_i} \right|}, \quad (1)$$

де  $I_p$  – інтегральний показник розвитку ринку;  
 $n$  – кількість стадій в структурі системи розподілу продукції;  
 $i$  – порядковий номер стадії розподілу продукції;

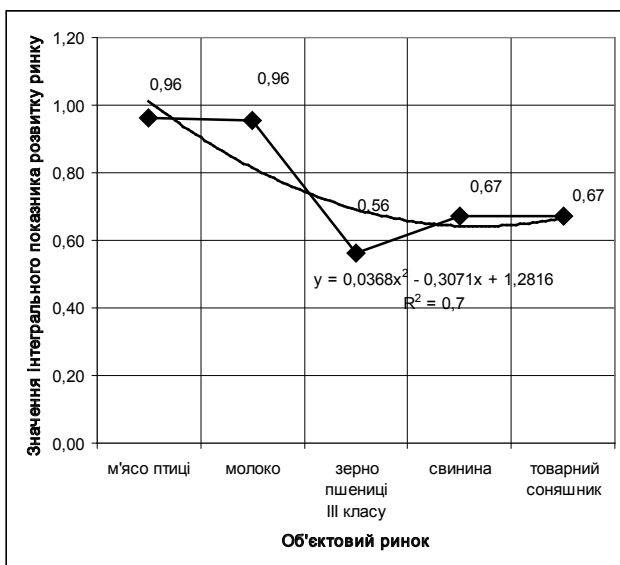


Рис. 3. Результати визначення інтегральних показників розвитку основних об'єктових ринків сільськогосподарської продукції

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату та МінАП України

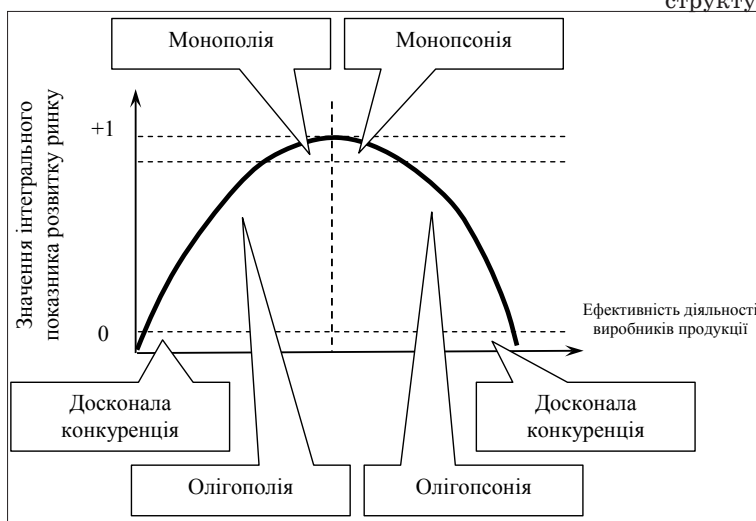


Рис. 4. Послідовність конкурентного розвитку об'єктових ринків сільськогосподарської сировини

Джерело: власна розробка

$V$  – обсяг продукції, що реалізується протягом визначеного періоду часу, суб'єктами, які обслуговують певну стадію розподілу, тис. т;

$P$  – середня ціна реалізації продукції певною групою суб'єктів ринку у визначений період часу, грн.;

$R$  – рентабельність реалізації продукції певною групою суб'єктів ринку у визначений період часу, %.

Представлена формула розрахунку інтегрального показника розвитку ринку являє собою нормалізовану величину відхилень обсягів реалізації продукції, цін реалізації відповідними функціонально відокремленими групами суб'єктів об'єктового ринку та рентабельності, як узагальнюючого показника результативності діяльності. При цьому даний показник змінюється в інтервалі від 0 до +1, а вважаючи на запропоновану методику його розрахунку для певного періоду планування – в нашому випадку вивчення сировинних ринків, доречно використовувати періоди, що дорівнюють маркетинговому або календарному року – спостереження за його динамікою дозволяють зробити певні судження про стан розвитку того чи іншого об'єктового ринку, а провівши паралелі зі станом конкурентної ситуації зробити припущення про наявність певних циклічних тенденцій розвитку об'єктових сегментів ринку сільськогосподарської продукції (рис. 3).

Інтерпретуючи математичний зміст інтегрального показника розвитку ринку в його економічний зміст, слід вказати, що по мірі наближення значень до +1 можна констатувати скорочення довжини каналів розподілу продукції, що, власне, притаманно ринкам м'яса птиці та молока. Крім того, скорочення довжини каналів розподілу є свідченням інтенсифікації процесів олігополізації ринків на рівні виробників та продуктивному виконанню посередниками своїх комерційних функцій. При цьому наближення значень показників до 0 свідчить про збільшення довжини каналів розподілу продукції, набуття конкурентною ситуацією характеристик олігосонії, що, власне, притаманно ринкам зерна пшениці, свинини та товарного соняшнику.

В цьому контексті, враховуючи, що досліджені об'єктові ринки були ранжирувані по мірі зростання рентабельності виробництва та реалізації продукції виробниками, можна стверджувати:

- по-перше, необхідність використання інфраструктурних інструментів підтримання ритмічності фінансування сільськогосподарського виробництва для підвищення його ефективності;

- по-друге, наявність залежності між рівнем розвитку об'єктового ринку та типом конкурентної ситуації на ньому, а отже існуванням циклів конкурентного розвитку товарних ринків.

Слід зазначити, що виявлені закономірності сформульовані саме для сировинних товарів, які характеризуються високим ступенем стандартизації та вплив науково-технічного прогресу на товарну політику виробників яких є незначним. Зважаючи на нівелювання факторів, що дозволяють створювати конкурентні переваги шляхом створення унікальних товарів та застосування відповідних стратегій ринкової поведінки виробників, циклічні тенденції опосередковуються саме через цінові та результативні індикатори, які опосередковуються в генезисі типів конкурентної ситуації (рис. 4).



Таблиця 3

**Визначення параметрів конкурентного розвитку об'єктових ринків сільськогосподарської продукції в Україні у 2013 р.**

| Об'єктовий ринок        | Рентабельність виробництва і реалізації продукції виробниками, % | Значення інтегрального показника розвитку ринку | Значення першої похідної функції інтегрального показника розвитку ринку | Тип конкурентної ситуації на ринку (наближений до...) |
|-------------------------|--|---|---|---|
| М'яса птиці             | -22,5  | 0,96  | -0,32366  | моносонія   |
| Молока                  | 1,4  | 0,96  | -0,30607  | моносонія   |
| Зерна пшениці III класу | 7,3  | 0,56  | -0,30173  | олігосонія  |
| Свинини                 | 12,1   | 0,67  | -0,29819  | олігосонія  |
| Товарного соняшнику     | 41,4   | 0,67  | -0,27663  | олігосонія  |

Джерело: власні розрахунки

Економічний механізм розвитку об'єктового ринку (рис. 9) полягає в наступному. При наближенні значень інтегрального показника розвитку ринку до нуля конкурентна ситуація наближається до досконалої конкуренції, тобто поріг входження нового виробника або постачальника не є високим, а кількість споживачів та постачальників є майже необмеженою. За таких умов окремі виробники та постачальники набувають цінних конкурентних переваг через об'єктивні та суб'єктивні обставини, поєднують свої інтереси через інструменти лідерства в ціні або менеджерсько-поведінкові процедури, в свою чергу, конкурентна ситуація на ринку набуває ознак олігополії. Про це свідчить зростання інтегрального показника розвитку ринку, а також позитивні значення першої похідної функції, що описує зміну цього показника. По мірі наближення значень інтегрального показника до одиниці кількість постачальників на ринку поступово знижується через об'єктивні процеси розвитку капіталізації виробничого бізнесу, підвищення концентрації виробничого капіталу, поглинання, злиття тощо, внаслідок чого конкурентна ситуація наближається до монополії. Все це відбувається при позитивних значеннях функції залежності інтегрального показника від ефективності діяльності виробника. Зміна ж знаку значень вказаної похідної свідчить про деструкцію цінової та об'ємної динаміки ринку, еквівалентом чого є скорочення кількості споживачів, тому значення інтегрального показника наближені до одиниці в даному інтервалі дозволяють класифікувати конкурентну ситуацію як моносонічну. За таких умов набуває високої ефективності функціонування споживача, в якості якого можна розглядати певну групу суб'єктів сфери обігу на певному рівні ринкової інфраструктури, чисельність якої збільшується, проте, з досить значним порогом входження в цей бізнес. Значення інтегрального показника розвитку ринку знижуються при збереженні від'ємних значень похідної функції залежності цього показника від ефективності діяльності виробника, а конкурентна ситуація набуває характеристик олігосонії. На цьому фоні суттєво знижується поріг входження у виробничий бізнес, а інертність сировинних ринків сприяє залученню інвестицій в сферу обігу сільськогосподарської продукції з інших секторів економіки. Останнє призводить до збільшення чисельності покупців та постачальників на ринку, що призводить до суттєвого зниження інтегрального показника розвитку ринку та його класифікації, знову, як наближеного до ситуації досконалої конкуренції.

Виконані згідно запропонованого підходу розрахунки доводять, що вивчені основні об'єктові ринки сільськогосподарської продукції є ринками олігосонічної або моносонічної конкуренції (табл. 3).

Слід зазначити, що зміна стадій конкурентного розвитку ринків сільськогосподарської продукції у відповідності до їх характеристик, застосування заходів державного регулювання та превалювання поведінки суб'єктів та їх груп може здійснюватися у двох напрямках, тобто носити характер коливань різної амплітуди та спрямованості. Тобто, ми не виключаємо, зокрема, перетворення монополічної ситуації в олігополічну, олігосонічну в моносонічну тощо.

**Висновки.** Запропонований методичний підхід дозволяє виконувати кількісну оцінку напрямку та амплітуди коливань зміни конкурентного типу об'єктових ринків сільськогосподарської продукції в часі, а отже створює раціональне підґрунтя для прогнозування середньострокових тенденцій їх розвитку, а також дозволяє пояснити процеси, що відбуваються на сировинних ринках, функціонування яких характеризується наявністю суттєвих розбіжностей та диспропорцій в реалізації економічних інтересів учасників.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Сільське господарство України за 2013 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України; Під заг.кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2009. – 376 с.
2. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери [монографія] / О.М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
3. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників [монографія] / В.М. Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.
4. Осташко Т.О. Ринкова трансформація аграрного сектора [монографія] / Т.О. Осташко. – К.: Фенікс, 2004. – 280 с.
5. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78-87.
6. Єранкін О.О. Вплив аграрної політики на маркетингову діяльність підприємств АПК в Україні / О.О. Єранкін // Економіка АПК. – 2008. – № 6 – С. 29-39.
7. Лозинська Т.М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: [монографія] / Т.М. Лозинська. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с.
8. Іртищева І.О. Стратегічні перспективи конкурентоспроможності харчової промисловості України в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, О.Є. Гросицька // Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2013. – 176 с.
9. Іртищева І.О. Конкурентоспроможність національної харчової промисловості: сучасний стан та тенденції розвитку / І.О. Іртищева, О.Є. Гросицька // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 8. – Харків, ХНАУ, 2012. – С. 80-85.

УДК 37.014.542

Пенцова Н.В.

аспірант,

Харківський гуманітарний університет  
«Народна Українська академія»

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті зазначено про необхідність модернізації системи післядипломної педагогічної освіти в Україні. Звертається увага на пошук ефективних форм та методів державного регулювання організаційно-економічного розвитку цієї системи. Запропоновані зміни до принципів бюджетної політики. Визначено концептуальні засади державного регулювання нового організаційно-економічного механізму вдосконалення і модернізації післядипломної педагогічної освіти в Україні.

**Ключові слова:** післядипломна педагогічна освіта, організаційно-економічний механізм, концептуальні засади державного регулювання, вища освіта, послуги.

### Пенцова Н.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОСЛЕДИПЛОМНОГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье отмечена необходимость модернизации системы последипломного педагогического образования в Украине. Обращается внимание на поиск эффективных форм и методов государственного регулирования организационно-экономического развития этой системы. Предложены изменения принципов и рычагов бюджетной политики. Определены концептуальные основы государственного регулирования нового организационно-экономического механизма для усовершенствования и модернизации последипломного педагогического образования в Украине.

**Ключевые слова:** последипломное педагогическое образование, организационно-экономический механизм, концептуальные основы государственного регулирования, высшее образование, услуги.

### Pentsova N.V. THE FRAMEWORK FOR THE STATE REGULATION OF THE ORGANIZATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE IN-SERVICE TEACHER TRAINING SYSTEM IN UKRAINE

The article deals with the necessity of modernization of the system of the in-service teacher training system in Ukraine. The attention has been turned to the search for effective forms and methods of the government control of organization and economic development of this system. The author has introduced the changes in the principles of the fiscal policy. The framework for the state regulation of the new organization and economic mechanism aimed at the development and upgrading of the in-service teacher training system in Ukraine has been determined.

**Keywords:** in-service teacher training system, organization and economic mechanism, framework for the state regulation, higher education, education industry.

**Постановка проблеми.** Упровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі є одним із першочергових пріоритетів соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. Завдання держави щодо забезпечення сталого розвитку країни визначені сьогодні в Указі Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», серед яких, для цілей нашого дослідження, є необхідним підкреслити такі напрями розвитку: забезпечення стійкого зростання економіки, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності та прозорої податкової системи; забезпечення гарантій, що кожен громадянин матиме доступ до високоякісної освіти та інших послуг у державному та приватному секторах [1].

Традиційна система післядипломної педагогічної освіти, що утворилася в минулому, вже не відповідає вимогам сьогодення, вона не спроможна усунути протиріччя між орієнтацією освіти на засвоєння великого обсягу знань і стрімко зростаючим потоком нової інформації, між традиційною освітою, зміст якої визначений навчальними програмами і потребами сучасного суспільства. Модернізація системи післядипломної педагогічної освіти України вимагає пошуку ефективних форм та методів державного регулювання організаційно-економічного її розвитку. Головною при цьому є роль держави, яка встановлює правила і формує громадянське суспільство, діючи відповідно до конституції та визначених норм. Це дає можливість створити стабільне і передбачу-

ване інституційне середовище, забезпечити функціонування інфраструктури національної ринкової економіки, як необхідної передумови ефективного розвитку держави [2].

Запровадження нових організаційно-економічних важелів державного регулювання післядипломної педагогічної освіти – це серйозна державна справа і галузь для вивчення й постійного вдосконалення. Необхідно змінити принципи бюджетної політики щодо капіталовкладень в систему освіти; посилювати взаємозв'язок між державою, громадськістю і комерційним сектором на шляху реформ у системі післядипломній педагогічній освіти, що позитивно впливатиме на здійснення переходу до системи освіти протягом усього життя для усіх бажаючих. Визначальна роль освіти в суспільному розвитку і становленні економіки знань потребує потужного диверсифікованого механізму її функціонування та фінансового забезпечення. В Україні протягом трансформаційного періоду спостерігаються процеси диверсифікації: і щодо джерел фінансування (поряд із державними ресурсами залучаються приватні, кошти підприємств, зовнішні ресурси), і щодо форм організації освітньої діяльності, змісту та технологій навчального процесу. Разом з тим досвід передових країн світу доводить, що економічні механізми можуть бути більш ефективними, дієвими, спрямованими на конкретні результати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У розвиток проблематики забезпечення ефективного організаційно-економічного розвитку системи вищої

освіти суттєвий внесок зробили як українські, так і зарубіжні вчені, а саме: В. Андрущенко, Л. Антошкіна, Г. Бекер, М. Блаут, Т. Боголіб, Д. Бондаренко, В. Бородюк, А. Гальчинський, О. Грішнова, Е. Денісон, Г. Дмитренко, І. Каленюк, В. Кремень, О. Куклін, П. Куліков, В. Куценко, В. Луговий, В. Новіков, М. Ноуз, В. Савченко, М. Скрипник, Дж. Стігліц та ін. Попри значну кількість публікацій, присвячених трансформації системи вищої освіти, подальшого дослідження потребують найбільш перспективні за сучасних засади державного регулювання розвитку вищих навчальних закладів в Україні.

П. Куліков у своєму дослідженні привертає увагу до підвищення ролі прогнозування наслідків багатьох економічних явищ на прикладі Міністерства освіти і науки України. На думку автора, саме галузеві міністерства є діючим інструментом активного впливу на економічні, соціальні і господарські процеси, які повинні оперативнo враховувати зміни в економічному середовищі та оптимальним образом приймати короткострокові рішення по реалізації обраної стратегії [3].

Питанням ефективного фінансового забезпечення розвитку вищої освіти і науки, підвищення рівня освітніх послуг присвячене дослідження Т. Боголюб. Автор уточнює основні напрямки державної політики в освіті, а саме: перехід від принципу утримання вищих освітніх закладів за рахунок державного бюджету до їх державної підтримки у можливих обсягах; вдосконалення та поглиблення автономії освітніх закладів у галузі фінансів. На думку автора, суттєвим елементом управління розвитку системи освіти і розвитку вищих навчальних закладів є інвестиційні процеси, тому науковець наголошує на удосконаленні управління інвестиційними процесами в системі освіти та створенні в його рамках механізмів залучення додаткових коштів до сфери освіти [4].

О. Куклін визначає стратегічні пріоритети розвитку вищої освіти в Україні та акцентує увагу на необхідності трансформації кількісних показників освітніх послуг у якісні. Цей трансформаційний процес, на думку автора, має базуватися на таких засадах: по-перше, це національна ідея вищої освіти, зміст якої полягає у збереженні та примноженні національних освітніх традицій; по-друге, розвиток вищої освіти має підпорядковуватися законам ринкової економіки, тобто закону розподілу праці, закону змінності праці та закону конкуренції, оскільки економічна сфера є винятково важливою для формування логіки суспільного розвитку; необхідно враховувати при цьому не менш важливі чинники – соціальні, політичні, духовного життя, суспільної свідомості, культури та морально-психологічних цінностей; по-третє, розвиток вищої освіти слід розглядати у контексті тенденції розвитку світових освітніх систем, у тому числі з урахуванням інтеграційних процесів [5].

На думку М. Скрипник, пріоритетними напрямками розвитку підсистеми сучасної парадигми андрагогіки є: взаємозумовленість парадигми теорії навчання дорослих із розвитком системи післядипломної освіти; ґрунтовне осмислення статусу системи післядипломної освіти в сучасному українському суспільстві як взаємозумовленість методологічних засад розвитку суспільства та теорії навчання дорослих; усвідомлення важливості якості післядипломної освіти в забезпеченні еволюційного розвитку суспільства; переосмислення місця та ролі післядипломної освіти в сучасній культурі та професійній освіті; взаємодія системи післядипломної освіти з іншими системами [6].

Д. Бондаренко одним із економічних ресурсів розглядає людський капітал, враховуючи при цьому його виняткову важливість в економічному зростанні країни. Проведений автором аналіз впливу макрота мікроекономічних факторів на економічний розвиток вищих навчальних закладів також дозволив встановити залежність між економічним розвитком цих закладів та залученням різноманітних джерел фінансування [7].

І. Каленюк у своєму дослідженні звертає увагу на те, що входження нашої країни до європейської і світової спільноти неможливе без наближення своєї системи освіти до середніх загальнонавчальних умов функціонування галузі. Разом з тим автор наголошує, що поряд із намаганням досягти стандартизації освітніх послуг необхідно підтримувати лінію на збереження національного обличчя і неповторності вітчизняної системи освіти, позитивного досвіду, набутого століттями цивілізаційного поступу [8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Освіта, головним чином, вища, давно вже утвердилась як безпосередня продуктивна сила суспільства. Відновлення стабільності у розвитку країни визначає також нові можливості у галузі освіти: поліпшення якості освіти, ефективні процеси реформи освіти; підсилювання зв'язків освіти з ринком праці і з макроекономічним контекстом росту. Останнім часом поширюється вживання таких понять як «освіта дорослих», «освіта протягом життя», «безперервна освіта» та «самоосвіта». Ми ще маємо здійснити велику роботу зі створення та формування ринку освітнянських послуг, який, до речі, успішно функціонує у країнах з розвинутою соціально-орієнтованою економікою.

Проблема приєднання України до Болонського процесу в рамках обраного нею курсу на євроінтеграцію є досить багатогранною, оскільки її вирішення залежить практично від усіх аспектів не лише зовнішньої, а й внутрішньої економічної політики країни. Це подолання економічної кризи, структурна перебудова економіки, розвиток регіональних і двосторонніх зв'язків з іншими державами, лібералізація торговельного та валютного режимів, конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках, інвестиційна політика, участь у міжнародних організаціях тощо. Але головною проблемою є готовність до євроінтеграції окремого навчального закладу. Для цього навчальний заклад має розробити стратегію, яка відповідала б сучасним умовам та була б спрямована як на виконання місії, яка відповідає меті освіти в Україні, так і на виконання фінансових цілей.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є визначення концептуальних засад державного регулювання організаційно-економічного розвитку післядипломної педагогічної освіти в Україні, що сприятиме виникненню суттєвих позитивних змін у соціально-економічних процесах на ринку освітніх послуг, зокрема, виникненню конкуренції, що призведе до покращення якості послуг у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Заклади післядипломної педагогічної освіти є виробниками та розповсюджувачами освітніх послуг з підвищення кваліфікації педагогічних працівників. Основними показниками, що регулюють пропозиції у сфері освітніх послуг та попит споживачів на освітні послуги можна визначити наступні: а) ціна на освітню послугу; б) якість освітньої послуги. Закладам необхідно найбільш ефективно використовувати трудові, матеріальні ресурси, максимально реалізовувати власні організаційні здібності у певній сфері діяльності.

Навчальні заклади мають сучасні навчальні й виховні технології; якщо вміло їх реалізувати, вони зможуть піднятися до масштабів лідера, який вміло діє на ринку освітніх послуг. Тобто вони мають потенціал, але не реалізують його. Заклад-лідер постійно використовує нові технології, спрямовані на розвиток особистості, виділяє принципи гуманізації, вміло використовує свої можливості, реалізує їх на ринку послуг. Це, за суттю, ідеальні навчальні заклади і домінанти в галузі.

Особливого значення в наш час значущої потреби в додаткових коштах на покращення освітньої системи набуває співпраця з підприємствами – потенційними роботодавцями та міжнародними фондами, іноземними вищими навчальними закладами. Подібна співпраця значно покращить якість освітньої послуги, забезпечить конкурентоспроможність закладів, сприятиме мобільності вчителів та викладачів у освітньому просторі, що вже сьогодні забезпечить економіку країни новими якісними фахівцями, що мають знання і підготовку світового рівня.

Вважаємо, процес організаційно-економічного розвитку системи післядипломної педагогічної освіти необхідно розпочинати з існуючих перспектив розвитку галузі і регіону, які мають свої фази та історичні етапи розвитку.

Концептуальні основи державного регулювання економічного розвитку післядипломної педагогічної освіти передбачають вирішення таких завдань: забезпечення якості освітніх послуг; забезпечення ефективності управління закладами післядипломної педагогічної освіти; створення інноваційної структури освітньої системи; забезпечення доступності освітніх послуг; створення сучасної системи неперервної освіти упродовж життя.

З метою вдосконалення і модернізації існуючої системи післядипломної педагогічної освіти пропонуємо такі концептуальні засади нового організаційно-економічного механізму:

- розбудова системи післядипломної педагогічної освіти полягає у створенні національної системи на ефективних законодавчих і методологічних засадах;

- паритетне утримання післядипломної педагогічної освіти шляхом розподілу зобов'язань та зони відповідальності між державою, закладами післядипломної педагогічної освіти та громадянським суспільством;

- забезпечення більш правової економічної автономності закладів післядипломної педагогічної освіти (шляхом внесення відповідних змін до законодавства України); економічна самостійність та автономність навчальних закладів потрібна як необхідна умова реалізації відкритості та здатності до змін національної системи освіти;

- укомплектований якісний кадровий склад закладу післядипломної педагогічної освіти;

- забезпечення високої якості навчання з підвищення кваліфікації, надання освітніх послуг;

- економічний склад мислення – обов'язкова вимога до ділових та професійних якостей керівників, працівників бухгалтерських та економічних служб, інших освітніх менеджерів;

- якісний аналіз фінансово-господарської діяльності та стратегічне планування;

- запровадження системи різноманітних форм неперервної освіти як для поглибленого вивчення фахових предметів за основним напрямом роботи педагогічного працівника так й з метою здобуття нової спеціалізації;

- запровадження системи неперервної освіти шляхом поєднання очної, заочної, дистанційної сис-

теми підвищення кваліфікації; організація навчання з підвищення кваліфікації без відриву від роботи педагогічних працівників шляхом впровадження і розвитку системи дистанційної освіти;

- комп'ютеризація та технологізація навчання дорослих, перехід від переважно інформаційних форм до активних методів і форм навчання;

- визначення методики оцінки ефективності бюджетної складової на утримання закладів післядипломної освіти (з розрахунку витрат загального фонду кошторису на 1 педагогічного працівника/слухача, ефективності засвоєння необоротних активів закладу тощо);

- визначення методики ціноутворення та оцінки ефективності витрат на підвищення кваліфікації одного педагогічного працівника/слухача;

- визначення психологічної складової економічної сутності навчання: за навчання повинен оплачувати безпосередньо користувач освітніх послуг (мотивація людини – максимально отримати вигоду (знання) за власні кошти; накопичені знання залишаються власним інтелектуальним капіталом людини, підвищують її конкурентоспроможність на ринку праці);

- створення спеціальних громадських фондів, відкритих для будь-яких внесків для розвитку освітніх програм та заходів;

- реформування системи контролю; започаткування ефективних форм аудиту та контролю за якістю післядипломної педагогічної освіти.

**Висновки.** Таким чином, модернізація системи післядипломної педагогічної освіти, на наш погляд, полягає у пошуку ефективних форм та методів державного регулювання організаційно-економічного її розвитку. На концептуальних засадах державного регулювання вдосконалення і модернізації післядипломної педагогічної освіти в Україні, що визначені у нашому дослідженні, має будуватися нова модель організаційно-економічного розвитку післядипломної педагогічної освіти в Україні, від рівня якої залежить професійний і духовний розвиток людських ресурсів, динаміка виробництва, а разом із цим – економічна ефективність того суспільного ладу, який утверджується на цій основі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Савченко В.Ф. Національна економіка : навч. посіб. / В.Ф. Савченко. – К. : Знання, 2011. – 309 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
3. Куліков П.М. Моделювання управління фінансово-господарською діяльністю у державній системі освіти : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.03.02 / П.М. Куліков. – Донецьк, 2004. – 20 с.
4. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.04.01/ Т.М. Боголіб. – К., 2006. – 30 с.
5. Куклін О. Стратегічні пріоритети розвитку вищої освіти України / О. Куклін // Вища школа. – 2012. – № 8. – С. 28-36.
6. Скрипник Марина. Навчання дорослих. Спеціальні теорії та методологічні проблеми / Скрипник Марина // Управління освітою. – 2007. – № 10(14). – С. 2-3.
7. Бондаренко Д.В. Концептуальні основи забезпечення економічного розвитку вищих навчальних закладів України : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Д.В. Бондаренко. – К., 2006. – 20 с.
8. Каленюк І.С. Економічна природа та особливості розвитку освітнього потенціалу України : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.01.01 / І.С. Каленюк. – К., 2002. – 28 с.

УДК 338.22.01

Пішенін І.К.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Міжнародного університету «Україна»

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОГО КЛАСТЕРА

Проаналізовано ключові характеристики та методологічні особливості інструментарію моделей стратегічного планування транспортно-логістичного кластера. Ідентифіковані положення методологічного підходу, які вимагають більш глибокого розуміння у контексті дослідження характеристик факторів впливу зовнішнього середовища. Показано, що, незважаючи на популярність та відносну ефективність інструментарію, низка моделей потребують подальшого удосконалення з урахуванням специфіки транспортної галузі.

**Ключові слова:** стратегічне планування, транспортний кластер, моделі стратегій, специфіка транспортної галузі.

### Пишенин И.К. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО КЛАСТЕРА

Проанализированы ключевые характеристики и методологические особенности инструментария моделей стратегического планирования транспортного кластера. Идентифицированы положения методологического подхода, которые требуют более глубокого понимания в контексте исследования характеристик факторов воздействия внешней среды. Показано, что, несмотря на популярность и относительную эффективность инструментария, ряд моделей требует дальнейшего усовершенствования с учетом специфики транспортной отрасли.

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, транспортный кластер, модели стратегий, специфика транспортной отрасли.

### Pishenin I.K. FEATURES OF THE STRATEGIC PLANNING OF THE TRANSPORT CLUSTER

Analyzed key characteristics and methodological features models of strategic planning tools transport cluster. Identifiable provisions methodological approach that require a better understanding of the characteristics in the context of research impacts the environment. It is shown that, despite the popularity and relative effectiveness of tools, some models require further improvements specific to the transport industry.

**Keywords:** strategic planning, transport cluster model strategies, specifics of the transport sector.

**Актуальність теми.** В умовах демократизації суспільного життя, економічної реформи та переходу до ринкових відносин на перший план виходить необхідність введення нової, раціональної системи управління транспортної сфери, яка б сприяла підвищенню її ефективності. Виникає необхідність перегляду багатьох положень традиційної системи управління транспортно-логістичного кластера. Сучасні вимоги потребують використання принципово нових підходів до формування стратегії розвитку транспортно-логістичного підприємства. Стратегічне планування повинне базуватися на ретельному вивченні усіх чинників, що визначають діяльність транспортних підприємств та обґрунтуванні доцільності використання тих чи інших напрямів їхнього розвитку. Саме тому проведення стратегічного планування стає важливим напрямом наукових досліджень та є актуальною проблемою сучасної системи управління транспортним кластером. Стратегічне планування діяльності транспортних підприємств повинне здійснюватися незалежно від того, до якого виду транспорту воно належить та яку організаційно-правову форму має.

Усе більш очевидним стає те, що головною характерною рисою нових систем внутрішньокластерного управління повинна стати орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікованість операцій, інноваційну діяльність, максимальне використання ресурсного потенціалу. Децентралізація, скорочення рівнів в апараті управління, ефективність використання ресурсного потенціалу залежно від реальних результатів стануть основними напрямками змін в апараті управління транспортним кластером.

**Аналіз останніх досліджень.** Окремі теоретичні, економічні та соціальні аспекти умов та факторів розвитку транспортно-логістичного сектору Європейського Союзу, особливості його кластеризації досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема Е. Аткинсоном, О. Білорусом, Б. Борщев-

ським, О. Бутнік-Сіверським, Р. Банкером, Ч. Барретою, І. Бураковським, М. Войнаренком, А. Гайдучьким, А. Гальчинським, А. Гончаруком, Б. Губським, С. Дем'яненком, М. Енрайтом, Г. Йоффе, С. Квашею, А. Кеттельсом, В. Котляренком, П. Кругманом, Д. Лук'яненком, О. Лукою, Ю. Макогоном, Н. Мікулою, Т. Мостенською, Н. Мусис, В. Новицьким, Б. Пасхавером, М. Портером, Дж. Робіном, П. Саблуком, Е. Савельєвим, П. Скоттом, С. Соколенко, А. Філіпенко, Б. Хагесом, Т. Циганковою, В. Чужиковим, І. Школою, В. Юрчишиним та багатьма іншими. Проте як у наукових роботах минулих років, так і в працях сучасних дослідників лише частково розглядаються особливості створення та ефективного функціонування кластерів, недостатньо оцінена їхня спроможність успішно конкурувати на світових ринках; майже відсутній аналіз динаміки диверсифікації транспортної галузі в умовах глобалізаційних перетворень, поширення і поглиблення інтеграційних процесів у європейських країнах; далеко не в повному обсязі висвітлені структурні зміни у продовольчому секторі економіки країн Європейського Союзу; майже відсутній системний аналіз різноманітних адаптаційних моделей, які дозволяють сформувати ефективний транспортний ринок у межах спільного європейського простору.

Таким чином, актуальність заявленої проблеми, її наукова та прикладна значущість вплинули на вибір напрямку наукового дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах України теорія і практика стратегічного управління транспортним кластером ще не зайняли належного місця. Думки більшості керівників транспортних підприємств щодо потреби освоєння та застосування стратегічного управління в умовах діяльності вітчизняних транспортних підприємств коливаються від ствердження про неможливість використання досвіду зарубіжних корпорацій на українських підприємствах, до дуже обережного погодження з тим, що

окремі елементи стратегічного управління, певно, будуть корисними в недалекому майбутньому. Усе це відбиває крайній песимізм щодо цього питання.

**Ступінь розробленості проблеми.** У 1960-ті роки у США та більшості країн Західної Європи почався «бум стратегічного планування», який базувався на домінуванні концепції транспортної підприємства як «відкритої системи» на мікрорівні та на розвитку прогнозування та індикативного планування на державному рівні.

Виникла потреба розробляти реальні та надійні плани майбутнього розвитку транспортних підприємств з урахуванням ситуації, що склалася, визначити перспективи на основі альтернатив розвитку, орієнтуватися передусім на ринкові та фінансово-економічні перспективи, наприклад, на обсяги реалізації та доходу транспортної підприємства, прибутків, рентабельності капіталовкладень, ефективності тощо. Транспортне підприємство ставало більш залежним від попиту споживачів у визначенні перспектив свого розширення та подальшого існування.

Дж.А. Стайнер визначив чинники, що сприяли розвитку стратегічного планування у 1960–1980-х рр.:

- науково-технічний прогрес;
- використання зв'язків з іншими організаціями;
- зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках внаслідок заповнення ринків;
- розвиток методології та інструментарію планування;
- наявність необхідної кількості кваліфікованих кадрів;
- лідирування підприємств, котрі більше уваги приділяли стратегічному плануванню.

Багато авторів публікацій з проблем менеджменту транспортної кластера наголошували на змінах, що відбувалися у сприйнятті дійсності власниками та керівниками транспортних підприємств: від оптимістичного погляду в майбутнє, яке обіцяло широку можливість розвитку, до реалістичного розуміння того, що майбутнє – не за усіма параметрами краще за минуле [1].

Стратегічне планування транспортної кластера як явище та процес передбачення майбутнього та підготовки до майбутнього трактується досить широко: як інтегральний процес підготовки та прийняття рішень певного типу, як формулювання цілей та визначення шляхів їхнього досягнення, як забезпечення підготовленості транспортної підприємства для конкурентної боротьби на ринках тощо. У контексті цього розділу треба зробити акцент на тому, що стратегічне планування – це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їхнього виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині транспортної підприємства. Стратегічне планування транспортної кластера охоплює систему довго-, середньо- та короткострокових планів, проектів і програм, однак головний змістовний акцент при цьому робиться на довгострокові цілі та стратегії їхнього досягнення.

Стратегічне планування транспортної кластера – це одна із функцій управління, що являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їхнього досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю орієнтованих на вироблення стратегічних планів. Динамічний процес стратегічного планування транспортної кластера є

тим дахом, під яким укриваються всі управлінські функції, не використовуючи переваги стратегічного планування, організації в цілому й окремих людях будуть позбавлені чіткого способу оцінки мети і напрямки корпоративного транспортної підприємства. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління транспортними організаціями. Проектуючи усе вищесказане на реалії ситуації, що склалася в нашій країні, можна відзначити, що стратегічне планування транспортної кластера стає усе більш актуальним для українських транспортних підприємств, що вступають у тверду конкуренцію як між собою, так і з іноземними корпораціями [2].

Зазначимо, що, незважаючи на те, що ідеї стратегічного планування поступово поширюються через літературу, семінари та конференції, елементи його вже опановуються деякими організаціями, знання щодо стратегічного планування транспортної кластера ще не набули практичного застосування в повному обсязі. І головне тут – відсутність здібностей думати та керувати стратегічно. Натомість безліч часу витрачається на пошуки панацеї від скрутного становища транспортної підприємства в цілому та фінансового становища зокрема.

Метою дослідження є обґрунтування основних елементів стратегічних і тактичних планів транспортної кластера.

Предметом дослідження є процес і складові елементи стратегічного і тактичного планування в умовах ринку.

Використовуючи вихідну інформацію щодо діяльності транспортної підприємства, вирішуються такі завдання:

1. Визначено сутність, особливості, відмінні риси стратегічного планування транспортної кластера, його завдання та місце у системі стратегічного управління сучасним транспортним підприємством.
2. Узагальнено методологічні підходи та інструментарій розробки та реалізації стратегічних планів у транспортній сфері.
3. Розкрито зв'язок між стратегічними, тактичними планами, загальною та конкретними стратегіями транспортної підприємства.

Для проведення дослідження використовуються такі методи: аналізу та синтезу, обробки наукової літератури, стратегічного аналізу та інші.

Нині економіка України переходить до нових ринкових відносин, її транспортним підприємствам надано можливість самостійно господарювати в умовах ринку; особливої ваги набуває здатність цих підприємств так спланувати свою діяльність, щоб не стати банкрутом, а ще краще – щоб отримувати прибуток, тим самим підвищуючи добробут населення. Виходячи із різноманітності характеристик транспортних підприємств, можливі різні підходи до організації системи стратегічного планування. Світовий досвід свідчить: на основі загальних принципів кожне транспортне підприємство обирає ту чи іншу систему, робить акцент на окремих сторонах діяльності підприємства, вводячи цей орієнтир як основу планування.

Розглянемо найпоширеніші підходи до організації процесу стратегічного планування транспортної кластера.

Модель стратегічного планування на основі «стратегічної прогаліни». Більшість зарубіжних транспортних підприємств використовують стратегічне планування як інструмент досягнення високих економічних показників у своїй діяльності: доходу, прибутку, рентабельності тощо. Економічний ана-

ліз можливостей еволюційного розвитку транспортного підприємства дає змогу розрахувати так звану нижню межу «стратегічної прогалини», тобто показники діяльності, яких можна досягти на основі трендів, що склалися у попередні періоди. Однак, як правило, пасивна реєстрація та наслідування тенденціям не влаштовують транспортні підприємства, які намагаються забезпечити своє прибуткове існування у довгостроковій перспективі [3].

Транспортним фірмам потрібні додаткові власні кошти для розвитку (самоінвестування на розширення), а також залучення зовнішніх інвестицій, а тому транспортне підприємство повинно мати репутацію прибуткового. За встановленими параметрами прибутковості, доходності тощо, які розраховуються за принципом «від необхідного», можна визначити верхню межу «стратегічної прогалини». «Стратегічна прогалина» – це «поле стратегічних рішень», які мають прийняти керівники транспортного підприємства для того, щоб перетворити наявні тенденції у належну напругу з метою досягнення потрібних параметрів розвитку підприємства (верхня межа «стратегічної прогалини»). Такий підхід робить акцент на приведення у відповідність «того, що можливо» з «тим, чого треба досягти».

Модель стратегічного планування транспортного кластера базується на врахуванні ринкових переваг. Ця модель тісно пов'язана з використанням результатів SWOT-аналізу. Основна увага приділяється врахуванню інтересів акціонерів, які беруть участь у прийнятті рішень стосовно заходів, які забезпечують довгостроковий розвиток транспортного підприємства. Використання цього підходу обмежене через складність у визначенні та балансуванні інтересів великої кількості акціонерів, особливо тоді, коли відсутні сконцентровані пакети акцій. Ринкові переваги трактуються різними групами акціонерів по-різному, що зумовлює труднощі в складанні стратегічних і тактичних планів, контроль за їхнім виконанням, інтерпретацію отриманих результатів.

Модель стратегічного планування транспортного кластера, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності транспортного підприємства.

Визначення конкурентоспроможності транспортного кластера – складний багатоплановий процес, який торкається різних сторін діяльності транспортного підприємства та потребує розв'язання специфічних для кожної фірми завдань, чого можна досягти різними способами. Цільова спрямованість на довгострокову конкурентоспроможність означає більш широкий спектр стратегічних заходів порівняно з моделлю, орієнтованою на «стратегічну програму», де іноді достатньо проводити дослідження та розробляти стратегії, не виходячи за межі системи «продукт-ринок». Тут невідкладною проблемою є визначення ключових факторів успіху та розробка відповідних заходів щодо їхньої реалізації. При цьому, зокрема, йдеться також про підвищення інноваційного рівня транспортного підприємства загалом [4].

Модель стратегічного планування транспортного кластера, орієнтована на створення позитивного іміджу. Створення позитивного іміджу транспортного підприємства у ринковій економіці – це варіант інвестування в забезпечення довгострокового функціонування, оскільки підприємства з надійною репутацією мають лояльних споживачів, довгострокових партнерів, широкий доступ до інвестицій та кредитів тощо. Модель, орієнтована на створення позитивного іміджу транспортного кластера, можуть застосовувати багато транспортних підприємств, тому що в ній відбито

поширену концепцію соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством, соціально-орієнтовану філософію існування транспортної компанії [5].

Механізм формування позитивного іміджу транспортного кластера складний і охоплює розробку та реалізацію заходів щодо створення транспортних послуг відповідно до вимог споживачів і суспільства й широке застосування механізмів public relation.

Моделі стратегічного планування транспортного кластера враховують розміри транспортних підприємств. Розміри таких підприємств залежать від масштабів попиту, особливостей транспортної галузі, технологій, що використовуються, тощо. Велика транспортна фірма, яка має розвинений апарат управління, достатню кількість фінансових та інтелектуальних ресурсів, використовує планування в повному обсязі, з проходженням необхідних етапів, підетапів, процедур та операцій створення системи планів, проектів і програм [6]. Необхідність всебічно обґрунтування планів зумовлена високою ціною помилки, яка може призвести до збитків і навіть до банкрутства. Великі транспортні підприємства витрачають значні кошти та час на доплановий аналіз і процес планування, оформлення та узгодження великої кількості документів.

Для невеликих фірм транспортної сфери використовується спрощений варіант стратегічного планування, оскільки обсяги інформації, що використовується при формуванні планів, досить невеликі, більшість рішень, що приймаються, стосуються незначної кількості осіб і дуже часто не оформлюються у вигляді складної системи планових документів (планів, проектів та програм). Транспортні фірми малого бізнесу можуть мати перелік стратегій, закріплений у вигляді протоколу зборів, або невеликого за обсягом плану. Якість плану залежить від підготовки керівника та власника в питаннях стратегічного управління. Незважаючи на спрощеність підходу для транспортних підприємств малого бізнесу, існування підсистем планування дає позитивні результати. Систематичне ефективне стратегічне планування (на відміну від практики інтуїтивного прийняття рішень) потребує формулювання та ефективного використання специфічної організаційної системи, де передбачається існування (призначення) відповідальних осіб (підрозділів), які здійснюють окремі роботи з розробки та виконання різних стратегічних планів [7].

Розглядаючи наведені підходи до процесу стратегічного планування транспортного кластера, можна зробити висновок про наявність єдиної філософії стратегічного планування – активної адаптації до середовища та середовища – до потреб транспортного підприємства; а також декількох загальних етапів, які повторюються в різних схемах планування. До них належать: аналіз та оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення рівня конкурентоспроможності, розробка місії, цілей, стратегій, формування стратегічних і поточних планових документів, організація їх виконання на основі адекватних механізмів обліку, контролю та аналізу.

**Висновки.** У результаті досліджень проведено теоретичне та методологічне обґрунтування доцільності використання стратегічного підходу при аналізі середовища функціонування транспортного кластера з визначенням рівня його конкурентоспроможності, сильних та слабких сторін, факторів впливу на поточну діяльність та можливі перспективи його функціонування у майбутньому у поєднанні з фінансово-економічним плануванням його діяльності на

основі класичних підходів. Практична значущість дослідження полягає у тому, що його результатами є рекомендації щодо стратегії подальшого розвитку транспортного підприємства, які ґрунтуються на об'єктивному аналізі стану транспортного підприємства, транспортної галузі, основних факторів зовнішнього середовища, чинників ризику. Результати дослідження втілені у розроблених елементах стратегічного плану транспортних підприємств з визначеними механізмами та інструментами його практичної реалізації, у їхньому взаємозв'язку з тактичними планами та загальною стратегією транспортного підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратьєв Н.Д. Проблеми економічної динаміки / Н.Д. Кондратьєв. – М.: Економіка, 2009. – 154 с.
2. Кулявець В.Г. Промислові кластери в глобальному економіч-

ному розвитку / В.Г. Кулявець // Регіональна бізнес-економіка та управління. Науковий, виробничо-практичний журнал. – Вінниця: Вінницький фінансово-економічний університет. – 2009. – № 4(24). – С. 30-38.

3. Гуменюк О.І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О.І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 9-19.
4. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес: звіт. – Світовий банк: Міжнародна фінансова корпорація, 2011. – 222 с.
5. Мінгальова Ж. Кластери та формування структури регіону / Ж. Мінгальова, С. Ткачова // Мировая економіка та міжнародні відношення. – 2014. – № 5. – С. 97-102.
6. Войнаренко М.П. Кластерні моделі об'єднання підприємств та розповсюдження передового досвіду їх створення в Україні / М.П. Войнаренко // Принципи оцінки конкурентоздатності регіонів / Ін-т конкурентоздатності. – К., 2014. – С. 59-70.
7. Каніщенко Н. Кластери в системі національної конкурентоспроможності / Н. Каніщенко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2009. – № 85. – С. 14-16.

УДК 334.723(063)

**Попов О.Є.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри політичної економії  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Мордовець А.В.**

*аспірант кафедри політичної економії  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ОРГАНІВ ВЛАДИ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ МІЖСЕКТОРАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Проведено систематизацію та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення сутності соціально-економічного партнерства як форми організації взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання. Здійснено упорядкування предметної сфери формування соціально-економічного партнерства. Обґрунтовано концептуальні засади формування соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання у сфері державної політики міжсекторальної взаємодії.

**Ключові слова:** соціально-економічне партнерство, органи влади, суб'єкти господарювання, державна політика, партнерські відносини.

### Попов А.Е., Мордовець А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СФЕРЕ МЕЖСЕКТОРАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Проведены систематизация и обобщение теоретических подходов к определению сущности социально-экономического партнерства как формы организации взаимодействия органов власти и субъектов хозяйствования. Осуществлено упорядочение предметной области формирования социально-экономического партнерства. Обоснованы концептуальные основы формирования социально-экономического партнерства органов власти и субъектов хозяйствования в сфере государственной политики межсекторального взаимодействия.

**Ключевые слова:** социально-экономическое партнерство, органы власти, предприятия, государственная политика, партнерские отношения.

### Popov O.E., Mordovets A.V. THEORETICAL BASIS OF SOCIAL AND ECONOMIC PARTNERSHIP BETWEEN THE STATE AND BUSINESS ENTITIES IN THE SPHERE OF CROSS-SECTORAL COOPERATION

The theoretical approaches to defining the essence of social and economic partnership as a form of the interaction between the state and business entities have been systematized and generalized. The subject area of the social and economic partnership formation has been streamlined. The conceptual basis for the formation of social and economic partnership between the state and business entities in the sphere of cross-sectoral cooperation has been substantiated.

**Keywords:** social and economic partnership, state, business entities, public policy, partnerships.

**Постановка проблеми.** Важливою складовою масштабного процесу реформування національної господарства в сучасних умовах глобалізації та прискорення структурно-інноваційних трансформацій виступають модернізація та підвищення ефектив-

ності функціонування системи державного регулювання економікою для забезпечення стабільності економічного та соціального розвитку країни, зростання добробуту населення, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних виробників тощо. Дієвим



засобом досягнення поставленої мети є процес взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання в рамках міжсекторальної взаємодії, що дозволяє об'єднати ресурси та обмежити локальні ризики, що приймають на себе суб'єкти державного та приватного секторів економіки.

Організація такого роду взаємодії в умовах ринкових відносин насамперед передбачає створення системи партнерських відносин між органами державної влади та суб'єктами господарювання. Динамічні суспільні зміни обумовлюють пошук та реалізацію нових механізмів, технологій та інструментів управління процесами взаємодії [1], що й обумовлює актуальність вивчення та узагальнення теоретичних та концептуальних підходів щодо формування та функціонування процесів партнерства органів влади та суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед дослідників даних питань відсутня погодженість думок щодо визначення сутності взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання. В. Євенко [2] зазначає з цього приводу, що багатомірність та багатозначність цього поняття обумовлюється широтою його застосування при дослідженні та характеристичні відносин у міжнародній, галузевій, регіональній, міжсекторній співпраці, на рівні різних суб'єктів – влади, бізнесу, господарських структур, громадських організацій тощо. Так, наприклад, на думку В. Варнавського [3], Ю. Вдовенко [4], В. Михеєва [5], процес взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання відображає дефініція «державно-приватне партнерство»; В. Колесніченко, В. Остапенко [6] – «публічно-приватне партнерство»;

І. Кучиева [7] – «приватно-суспільне партнерство»; Н. Собчук [8] – «міжсекторальне соціальне партнерство»; Ю. Аношева [9] – «соціальне партнерство»; Ш. Валітова [10] – «соціально-економічне партнерство». Отже, при визначенні дефініції, яка б відображала сутність та особливості процесу організації міжсекторальної взаємодії, варто більш детально проаналізувати зміст поняття «партнерство» та узагальнити понятійно-категоріальний апарат даної предметної сфери.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є систематизація та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення сутності соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання у сфері міжсекторальної взаємодії. Реалізація поставленої мети дослідження обумовила необхідність визначення сутності понять, що відображає взаємодію органів влади та суб'єктів господарювання як одного із ефективних інструментів міжсекторальної взаємодії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із інструментів економічного та соціального розвитку держави, суспільства та підприємництва є процес партнерства, який здатний сприяти підвищенню ефективності використання ресурсів та потенціалу державного та приватного сектора, розподілу та мінімізації ризиків між державою та приватним сектором. У зв'язку із багатоаспектністю та багатогранністю аспектів взаємодії державних органів влади та суб'єктів господарювання (що визначають широту діапазону трактувань змісту явищ і процесів, які складають міжсекторальну взаємодію) серед науковців наявні суттєві розбіжності щодо дефініції, яка б відо-

Таблиця 1

**Етапи морфологічно-семантичного аналізу дефініцій предметно-категоріальної області організації міжсекторальної взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання**

| № | Етап   | Сутність   | Ключові аспекти етапу   | Мета  |
|---|--|--|---|---|
| 1 | визначення генеральної сукупності (вибірки дослідження)      | відбір найбільш типових визначень поняття  | приватно-державне партнерство<br>публічно-державне партнерство<br>приватно-суспільне партнерство<br>міжсекторне соціальне партнерство<br>соціальне партнерство<br>економічне партнерство – тип відносин (форма, відносини, угода, співробітництво, взаємодія)   | проаналізувати існуючі підходи до визначення поняття                    |
|   |  | формування вибірки виділення елементарного складу – одиниць аналізу (слово, словосполучення) | кількість суб'єктів партнерства (два та три суб'єкти)<br><br>форма реалізації (проект, послуга, завдання)   | аналіз складових сутності визначень                                     |
|   |  | розкриття сутності складових поняття   | за рахунок морфологічної декомпозиції виділення типових складовими поняття та визначення їх кордонів  | характеристика змісту складових поняття                                 |
| 2 | проведення якісної оцінки виділених компонентів              | визначення будови та форми поняття   | $D = SK_1 + SK_2 + SK_3 + SK_4$ , де<br>D – дефініція, що визначає процес взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання;<br>SK <sub>1</sub> – форма реалізації взаємодії;<br>SK <sub>2</sub> – визначення сутності процесу;<br>SK <sub>3</sub> – суб'єкти, що беруть участь при реалізації партнерства;<br>SK <sub>4</sub> – інтереси суб'єктів, що беруть участь у процесі | визначення компонентної будови поняття, що відповідає цілям дослідження |
|   |  | узагальнення компонентів визначення поняття  | визначення та відображення типових складових поняття та зв'язок з дефініціями   | структуризація складових поняття  |
| 3 | проведення кількісної оцінки в розрізі виділених компонентів | кількісна оцінка навантаження компонентів в структурі будови поняття                         | за рахунок програмного забезпечення TextAnalyst 2.0. визначення частоту повторювання складових поняття  | визначити частоту складових поняття в визначенні авторів                |
| 4 | визначення поняття   | перевірка включення в поняття базових ознак  | формування власного визначення  |   |

Узагальнено за [4; 6; 11]

бражала понятійно-категоріальний апарат даної предметної області. Отже, з метою деталізації та розвитку існуючих підходів до вирішення даного наукового завдання відповідно до ознаки характеру взаємодії держави та суб'єктів господарювання було проаналізовано визначення змісту таких понять, як «приватно-державне партнерство», «публічно-державне партнерство», «приватно-суспільне партнерство», «міжсекторне соціальне партнерство», «соціальне партнерство», «економічне партнерство», «соціально-економічне партнерство». При цьому в роботах авторів спостерігається визнання важливості урахування впливу цього явища на некомерційний сектор при вирішенні суспільно-значущих завдань, що у свою чергу свідчить про складну природу поняття партнерства, а саме про його багатофункціональність, полісуб'єктність, здатність реалізуватися в різних сферах.

Тому на основі аналізу основних категорій, що відображають взаємодію органів влади та суб'єктів господарювання, розроблено схему понятійно-категоріального апарату дефініції «соціально-економічного партнерства» (так як саме сутність даної дефініції відповідає цілям дослідження) з урахуванням результату процесу формування науково-обґрунтованого визначення (рис. 1).

На основі систематизації понятійно-категоріального апарату предметної сфери міжсекторальної взаємодії нами пропонується визначення змісту поняття «соціально-економічне партнерство», що включає до свого складу основні компоненти та відображає процес взаємодії двох секторів при врахуванні інтересів третього сектору. Отже, соціально-економічне партнерство доцільно розглядати як систему відносин

державних органів та суб'єктів господарювання (формування якої здійснюється з обов'язковим дотриманням і урахуванням інтересів некомерційного сектору у ході розробки та реалізації відповідної державної політики), що формується в процесі їхньої довгострокової взаємодії з метою підвищення ефективності реалізації завдань або функцій (які не є профільними для державних органів влади та можуть бути передані виконання суб'єктам господарювання), беручи до уваги економічний ефект від їхньої взаємодії.

Наведене визначення враховує як теоретико-методологічні аспекти публічно-приватного партнерства та принципи співпраці, так і розкриває організаційно-методичні аспекти механізму партнерства, який звичайно визначається певними термінами реалізації, має заздалегідь визначену певну структуру та орієнтований на досягнення чітко встановлених кінцевих результатів (низки суспільно-значущих ефектів). На відміну від існуючих визначень, при цьому враховуються принципи повноти, раціональності, етимології та логічності при побудові компонентів дефініції, що відбиває економічну природу поняття, що дає можливість кращого розуміння всіх особливостей співпраці, дозволяє відрізнити дане поняття від інших відносин та сприяє розробці практичних рекомендацій та схем реалізації соціально-економічного партнерства з урахуванням принципів державного управління.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття, що відображають взаємодію органів влади та суб'єктів господарювання, дозволило обґрунтувати концептуальні засади формування соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання у сфері державної політики міжсекторальної взаємодії (рис. 2) та виявити низку концептуальних обмежень, що слід враховувати при проектуванні відповідного механізму партнерських відносин, а саме: урахування двомірної, а не міжсекторальної природи учасників відносин; відсутність розгляду державного управління, як важливого аспекту який суттєво впливає на спрямування цілей учасників партнерства тощо.

Крім того, варто зазначити, що запропонований підхід до визначення сутності поняття «соціально-економічне партнерство» відображає основну мету, завдання державних органів влади та суб'єктів господарювання з урахуванням інтересів некомерційного сектору та має ознаки партнерства (а саме ефективність, тобто підвищення ефективності виконання завдань або функцій при залученні суб'єктів господарювання; довготривалість процесу партнерства; зменшення ризиків – за рахунок передачі частини ризиків в процесі партнерства; мінімізація затрат – за рахунок передачі певних завдань чи функцій на реалізацію приватного сектору скорочення затрат на виконання).

**Висновки.** Нині соціально-економічне партнерство держави та суб'єктів господарювання є одним із факторів стійкого розвитку економіки, важливим аспектом зміцнення державної влади,

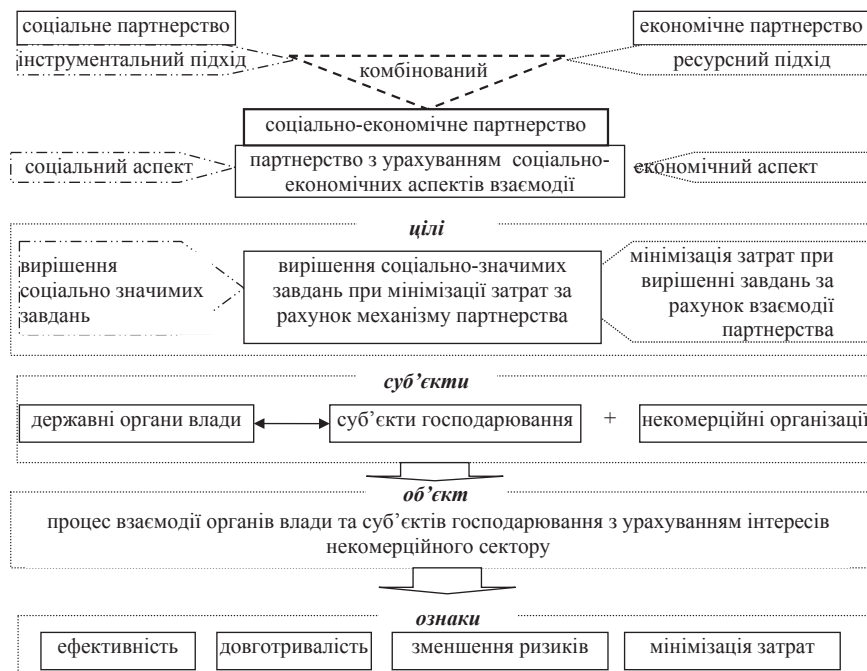


Рис. 1. Схема предметної сфери формування соціально-економічного партнерства

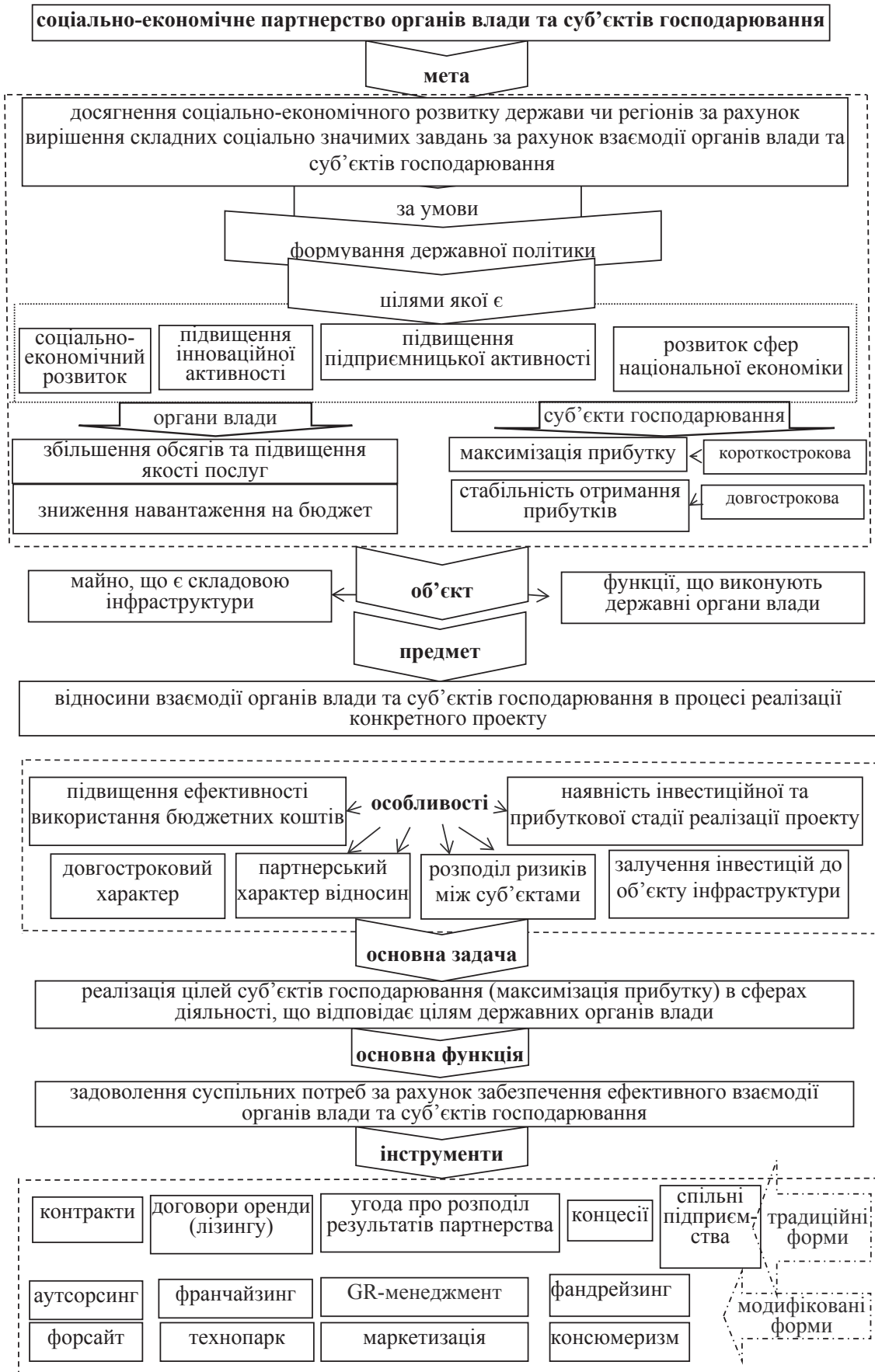


Рис. 2. Концептуальні засади формування соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання у сфері державної політики міжсекторальної взаємодії

а також розвитку громадянського суспільства. Але при цьому в роботах науковців не існує єдиної точки зору щодо визначення сутності та дефініції процесу взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання, що пов'язано у першу чергу з зміною форм взаємодії залежно від ступеня залучення приватного сектору до реалізації завдань та відповідно до рівня ризику, фінансування, управління тощо, які беруть на себе сторони. Така різноманітність дефініцій обумовлена у першу чергу різницею в дисциплінарних підходах до визначення понять, з позицій яких розглядається процес взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання, глибиною аналізу, рівнем і сферою реалізації даної взаємодії та, як наслідок, різними сутнісною, суб'єктною та об'єктною характеристиками.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвеевков Д.О. Эволюция института GR в системе частно-государственного партнерства в современной России [Текст] : дис. ... канд. политич. наук / Матвеевков Д.О. – М., 2011. – 215 с.
2. Евенко В.В. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инновационной экономики / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.tubryansk.ru/doc/psih/evenko.doc](http://www.tubryansk.ru/doc/psih/evenko.doc).
3. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики [Текст] / В. Варнавский // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.
4. Вдовенко Ю.С. Инструментарій приватно-державного партнерства у місцевому соціально-економічному розвитку [Текст] / Ю.С. Вдовенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – № 3(26). – С. 1-5.
5. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csociety.ru/wind.php>.
6. Колесніченко В.Ф. Сутність концептуальних основ публічно-приватного партнерства [Текст] / В.Ф. Колесніченко, В.М. Остапенко // Экономика: проблемы теории и практики. – 2010. – Вып. 264. – Т. II. – С. 371-382.
7. Кучиева И.Х. Модернизационные ориентиры развития института общественно-государственного партнерства [Текст] : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.01 / И.Х. Кучиева ; [ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет»]. – Владикавказ, 2012. – 29 с.
8. Собчук Н.В. Основные подходы к интерпретации понятия межсекторного социального партнерства в современном мире [Текст] / Н.В. Собчук // Научный вестник УРАГС. – 2008. – № 4(5).
9. Аношев Ю.Б. Малое предпринимательство в системе муниципально-частного партнерства [Текст] / Ю.Б. Аношев // Экономические науки. – 2010. – Т. 70. – № 9.
10. Валитов Ш.М. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность [Текст] / Ш.М. Валитов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 207 с.
11. Остапенко В.М. Сутність та роль публічно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку [Текст] / В.М. Остапенко // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2013. – Вип. 10. – С. 231-235.

УДК 330.322:338.1(477)

**Руденко О.А.**

*аспірант кафедри економічної теорії та банківської справи  
Черкаського державного технологічного університету*

## ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті визначено основоположні принципи, завдання та функціональні напрями державної інвестиційної політики економічного зростання та запропоновано концептуальну схему підвищення рівня інвестиційної привабливості країни, спрямованої на економічне зростання.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна політика, макроекономічна стабілізація, економічне зростання, інвестиційний клімат.

### **Руденко О.А. ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В статье определены основополагающие принципы, задачи и функциональные направления государственной инвестиционной политики экономического роста и предложена концептуальная схема повышения уровня инвестиционной привлекательности страны, направленной на экономический рост.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная политика, макроекономическая стабилизация, экономический рост, инвестиционный климат.

### **Rudenko O.A. STATE INVESTMENT POLICY AS THE BASIS ECONOMIC GROWTH**

In the article the basic principles, objectives and functional areas of government investment policies of economic growth and proposed conceptual scheme of improving investment climate aimed at economic growth.

**Keywords:** investments, investment policy, macroeconomic stabilization, economic growth, investment climate.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний розвиток економіки України супроводжується значними трансформаційними процесами, реформуванням територіально-галузевої структури господарства, змінами соціальної сфери економічного характеру. Для стабілізації виробництва, соціальної сфери й економічного зростання країни в цілому необхідне розширення та активізація інвестиційної політики. Ефективна діяльність у довго-

строковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку економіки і підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначається позитивним інвестиційним кліматом та масштабами інвестиційної діяльності країни.

У період трансформації економічної системи України почали активно вивчатися інвестиційні процеси, які відбуваються, спочатку на базі закордонних, а потім вітчизняних методик з метою порів-

няльного аналізу та формуванням заходів щодо підвищення інвестиційної активності. Вітчизняною економічною наукою донині не розроблено на необхідному рівні теоретичні і методичні основи формування наукових засад інвестиційного клімату й оцінки інвестиційної діяльності, які б могли застосовуватися комплексно.

Економічна ситуація, яка нині склалася в Україні, характеризується низьким рівнем інвестиційної активності та інвестиційної привабливості. Відсутність цілісної теоретико-методологічної бази, недосконалість і низька дієвість існуючої інвестиційної політики в Україні та її неефективність визначають актуальність статті. У зв'язку з цим питання державного регулювання інвестиційного розвитку України набувають особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження питань інвестиційної політики як основи економічного зростання зробили А.Г. Гальчинський, М.С. Герасимчук, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.К. Симоненко, О.І. Маслак [1], С.С. Погореловський [2], Г. Харламова [3], Л.М. Шутенко та ін. Науковцями доведено, що основним джерелом стабільного розвитку країни є забезпеченість економіки інвестиційними ресурсами.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У працях відомих учених висвітлюються питання ефективного управління соціально-економічним розвитком територій, сучасні теоретичні підходи до інвестиційної діяльності, але практично не досліджені проблеми формування дієвого механізму інвестиційної політики, найбільш ефективну її скла-

дову – інвестиції, а також методичні підходи до вирішення окреслених питань.

**Метою статті** є вивчення сутності інвестиційного процесу, концептуальні засади інвестиційної політики України та дослідження стану та тенденцій економічного зростання.

**Основні результати дослідження.** Інвестиційний процес на сучасному етапі української економіки характеризується зміною природи інвестицій, появою принципово нових джерел їх формування, наявністю різних форм власності та моделей господарювання. Залученню інвестицій відводиться важливе місце в реалізації комплексу взаємопов'язаних проблем структурної перебудови економіки України. Інвестиції, як правило, сприяють заходам макроекономічної стабілізації, дають можливість вирішити окремі соціальні проблеми перехідного періоду, формують передумови стійкого економічного зростання.

Висока ефективність державного регулювання інвестиційного розвитку може бути досягнута при формуванні методів та інструментів регулювання. Процес відновлення інвестиційної активності розпочався із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання, темпи свідчать про недостатній рівень інвестиційних ресурсів для модернізації економіки.

Інвестиційне середовище в Україні залишається непривабливим для іноземних інвесторів внаслідок загострення політичних проблем, постійних змін податкового, бюджетного, трудового законодавства. З погляду перспектив економічного зростання та його впливу на інвестиційну діяльність, небажаним є те, що переважна більшість інвесторів надає перевагу



Рис. Концептуальна схема підвищення рівня інвестиційної привабливості України

Джерело: розроблено автором

вкладення в оборотні активи, залишаючи практично поза увагою потреби оновлення основних засобів промислових підприємств, які кінце потребують вкладень у модернізацію виробничого апарату. На державному рівні повинні постійно здійснюватися заходи підтримки галузей, які належать до високого технологічного укладу, забезпечуватися збалансованість розвитку економіки за рахунок зовнішніх джерел нарощування інвестиційного потенціалу. Серед несприятливих причин інвестиційного потенціалу України варто відзначити такі: низький рівень оплати праці, найнижчий серед європейських країн, неоптимальна структура доходів населення, низький життєвий рівень населення, корумпованість влади, високий рівень тінізації економіки, нерозвиненість небанківських структур та відсутність мотивації до інвестування.

Інвестиційна політика в Україні має бути виваженою та продуманою [1, с. 15]. На основі аналізу форм, методів цілей та принципів державної інвестиційної політики автором сформована концептуальна схема підвищення рівня інвестиційної привабливості України (рис.).

Концептуальна схема розробки методологічних засад державної політики, орієнтованої на підвищення рівня інвестиційної привабливості країни, повинна, на нашу думку, пройти такі етапи:

I етап – теоретичний. Формування теоретико-методологічних основ інвестиційної привабливості країни:

- узагальнення і критичне переосмислення наукових підходів до трактування інвестиційної привабливості;

- формулювання понятійного апарату;

- дослідження базових моделей формування інвестиційної привабливості країн.

II етап – концептуальний. Розробка концептуальних засад державної політики підвищення рівня інвестиційної привабливості країни:

- формування концепції підвищення рівня інвестиційної привабливості країни: головна мета, стратегічні пріоритети, цільові орієнтири;

- визначення факторів інвестиційної привабливості національної економіки;

- формування методичних підходів до оцінювання рівня інвестиційної привабливості країни;

- розробка системи оцінних показників у розрізі окремих факторів.

III етап – організаційно-економічний. Формування та реалізація державної політики, орієнтованої на підвищення рівня інвестиційної привабливості країни:

- об'єкти державного впливу (національна економіка країни, окремі галузі економіки, адміністративно-територіальні одиниці, підприємства, домогосподарства);

- принципи реалізації державної інвестиційної політики: системності, науковості, цілепокладання, ресурсної забезпеченості, узгодженості, гласності, альтернативності;

- фактори інвестиційної привабливості країни;

- пріоритетні напрями підвищення рівня інвестиційної привабливості країни;

- засоби державного регулювання в межах визначених цільових пріоритетів.

IV етап – аналітичний. Інформаційно-аналітичне забезпечення аналізу та моніторингу ефективності реалізації державної інвестиційної політики:

- визначення динаміки оцінних показників у часі;

- порівняння показників інвестиційної привабливості з аналоговими показниками інших країн;

- визначення конкурентних переваг і конкурентних недоліків інвестиційної привабливості економіки;

- визначення ризиків розвитку інвестиційної привабливості;

- дослідження особливостей розвитку інвестиційної привабливості у контексті відповідності світогосподарським тенденціям;

- ідентифікація існуючої моделі інвестиційної привабливості країни;

- формулювання інвестиційних і потенційних чинників підвищення рівня інвестиційної привабливості країни;

- моніторинг ефективності реалізації державної інвестиційної політики.

За 2014 рік за Індексом державної «крихкості» (стабільності) держав State Fragility Index [4] Україна посідає 113 (67,2 бали) місце в рейтингу, а за Індексом політичної нестабільності Political Instability Index [5] має досить високий ризик.

Таблиця

Система оцінки інвестиційної політики країни

| № п/п | Оцінка явищ та процесів                                   | Ознаки показника  |
|-------|---|---|
| 1.    | Політична стабільність, і відсутність насильства          | сприйняття ймовірності політичної нестабільності та/або політично мотивованого насильства, включаючи тероризм (військову нестабільність)  |
| 2.    | Ефективність управління (державна, галузева, регіональна) | сприйняття якості державних послуг, якості цивільної служби і ступінь її незалежності від політичного тиску, якості реалізації інвестиційної політики, а також довіра до прихильності уряду                   |
| 3.    | Якість регулювання  | здатність уряду формулювати і реалізовувати раціональну інвестиційну політику і правил, які дозволяють розвиватися приватному сектору   |
| 4.    | Верховенство закону                                       | ступінь, за якого іноземні інвестори мають впевненість у дотриманні правил суспільства, і якості виконання контрактів, прав власності, роботи поліції та судів, а також ймовірність злочинності та насильства |
| 5.    | Боротьба з корупцією                                      | ступінь, за якого державна влада в корисливих цілях, у тому числі дрібних і великих форм корупції, а також «захоплення» держави елітою і приватних інтересів  |
| 6.    | Право голосу  | ступінь, за якого громадяни країни мають можливість брати участь у виборі свого уряду, а також свободу вираження думок, свободу асоціації та вільних засобів масової інформації                               |
| 7.    | Якість нормативно-правової бази інвестиційної політики    | прозорість процесу приватизації, стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал, розвиток корпоративного управління, формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів             |
| 8.    | Інформаційна прозорість та публічність                    | інформаційне забезпечення стратегічного планування на основі соціологічних досліджень громадської думки і обов'язкове врахування результатів досліджень у діяльності органів влади                            |

Джерело: розроблено автором

На основі методики аналізу інвестиційної привабливості країни автором сформована система оцінки інвестиційної політики країни (табл.).

У процесі реалізації концептуальної схеми та формування підвищення економічного зростання України проміжними результатами мають бути: підвищення рівня зайнятості, підвищення економічної активності, збільшення продуктивності праці, що забезпечить базу для зростання рівня заробітної плати, зниження інфляційного тиску на економіку, поліпшення конкурентної позиції України на світовому ринку та прискорення запровадження інноваційних технологій у виробничий процес.

**Висновки.** Механізм реалізації інвестиційної політики, що спрямований на економічне зростання України, дає змогу стимулювати надходження інвестицій з різних джерел фінансування, досягти мети формування досконалого інвестиційного середовища, в якому враховано інтереси усіх учасників інвестиційного процесу, забезпечити конкурентоспроможність національної продукції на світових ринках, досягти економічної безпеки та економічної стійкості держави та включає мету, завдання, принципи, функції, методи, важелі та систему забезпечення, вплив яких спрямований на покращення

інвестиційного клімату, зміцнення фінансової стійкості держави, подолання диспропорцій регіонального розвитку, досягнення сталого економічного зростання.

Отже, як показує та переконує досвід, розвиток інвестиційної діяльності України можливий лише в умовах активної державної інвестиційної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики / О.І. Маслак // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С. 13-16. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ipd\\_2010\\_4\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ipd_2010_4_6.pdf).
2. Погореловський С.С. Оцінка інвестиційного клімату України та напрями його покращення [Електронний ресурс] / С.С. Погореловський. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znrnudps/2011\\_1/pdf/11psswti.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znrnudps/2011_1/pdf/11psswti.pdf).
3. Харламова Г.О. Індикатори інвестиційної привабливості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 45-56.
4. Failed State Index Scores 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fundforpeace.org/library/cfsir1423-fragilestatesindex2014-06d.pdf> – Назва з екрана.
5. Social unrest 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/blogs/theworldin2014/2013/12/social-unrest-2014>. – Назва з екрана.

УДК 338.43:633.1

**Світовий О.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту організацій*

*Уманського національного університету садівництва*

## ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

Стаття присвячена пошуку шляхів досягнення оптимальної структури доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі країни. Доведена тісна взаємозалежність усіх елементів доданої вартості. Визначено, що у формуванні оптимальної структури доданої вартості велике значення має співвідношення прибутку і заробітної плати.

**Ключові слова:** зернопродуктовий підкомплекс, структура доданої вартості, заробітна плата, орендна плата, амортизаційні відрахування, процент на залучений капітал, прибуток.

### Свитовый А.М. ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

Статья посвящена поиску путей достижения оптимальной структуры добавленной стоимости в зернопродуктовом подкомплексе страны. Доказана тесная взаимозависимость всех элементов добавленной стоимости. Определено, что в формировании оптимальной структуры добавленной стоимости большое значение имеет соотношение прибыли и заработной платы.

**Ключевые слова:** зернопродуктовый подкомплекс, структура добавленной стоимости, заработная плата, арендная плата, амортизационные отчисления, процент на привлеченный капитал, прибыль.

### Svitovyi O.M. WAYS TO ACHIEVE THE OPTIMAL STRUCTURE OF VALUE ADDED IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX

The article is devoted to finding ways to achieve the optimal structure of value added in the country's grain production subcomplex. We prove the close interdependence of all elements of the value added. It was determined that the formation of the optimal structure of the added value is of great importance ratio of profits and wages.

**Keywords:** grain products sub structure of value added, wages, rent, depreciation, interest on capital, profits.

**Постановка проблеми.** Збільшення величини доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі є запорукою покращення ефективності господарювання з одного боку і поліпшення добробуту працівників з іншого. Але даний результат можливий тільки тоді, коли прибуток і заробітна плата будуть знаходитися у оптимальному співвідношенні як два основних елементи доданої вартості. Тому пошук шляхів

досягнення оптимальної структури доданої вартості є одним із важливих завдань економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню структури доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі, її оптимізації приділено велику увагу у наукових працях таких учених, як М.М. Личук, С.М. Кваша, Ю.Я. Лузан, В.Я. Месель-Веселяк та ін. Проте питання оптимального співвідношення

прибутку і заробітної плати та інших елементів доданої вартості вивчене недостатньо, особливо у зернопродуктовому підкомплексі.

**Постановка завдання.** Метою наукової статті є виявлення й обґрунтування оптимального співвідношення усіх елементів доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Збільшення величини доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі як найбільшому підкомплексі АПК нашої країни є вагомим внеском у зростанні валового внутрішнього продукту України і національного доходу. Ми маємо на увазі не тільки абсолютне збільшення доданої вартості, а й оптимальну величину її елементів. Попередніми нашими дослідженнями було встановлено, що визначення оптимальної структури доданої вартості є дуже складним завданням і, на нашу думку, воно носить часто індивідуальний характер, тобто для кожного підприємства є своє бачення проблеми. Звичайно, обґрунтування такої структури має і загальногалузеві тенденції, тому можна знайти і загальні принципи її формування для зернопродуктового підкомплексу.

Відомо, що валова додана вартість – це різниця між випуском товарів і проміжним споживанням. Визначається вона як вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання. Проміжне споживання – це витрати на товари та послуги (сировину, паливо, електроенергію, поточний ремонт, послуги транспорту тощо), які були використані статистичними одиницями для виробничих потреб [1]. Тобто валова додана вартість – це вартість, яка прирощена на даному підприємстві. Іншими словами, валова додана вартість складається із таких елементів, як: заробітна плата з нарахуваннями, рента (орендна плата), амортизаційні відрахування, процент на залучений капітал і прибуток. Чиста додана вартість (новостворена вартість) – валова додана вартість за мінусом амортизаційних відрахувань.

Надалі ми будемо розглядати валову додану вартість, для повнішого аналізу вартості, прирощеної на підприємстві або у галузі в цілому. Перш за все варто зауважити, що усі елементи доданої вартості пов'язані між собою. Аналіз окремого елемента доданої вартості неможливий без порівняння його з величиною інших елементів. Результативною частиною доданої вартості, на яку націлені, в кінцевому результаті, усі зусилля підприємця, є прибуток. Прибуток у даному випадку виступає як перетворена форма додаткової вартості.

Прибуток у структурі доданої вартості, за умови незмінної ціни реалізації продукції та її кількості, залежить від усіх без виключення її елементів. Найбільша залежність його прослідковується з величиною заробітної плати з нарахуваннями. За теорією

трудої вартості ця залежність можна охарактеризувати як поділ вартості, створеної працею робітника, на заробітну плату та додану вартість (прибуток). У даному випадку, чим більша сума заробітної плати, тим менший прибуток. Співвідношення прибутку (додаткова вартість) та заробітної плати (вартість робочої сили) визначає такий показник як норма додаткової вартості. Але тут потрібно врахувати і таку особливість прибутку як перетвореної форми додаткової вартості, що він створюється працівниками, а величина заробітної плати є мотивуючим фактором у покращенні якості продукції та зростанні виробництва та й, відповідно, збільшення прибутку. Тому, відповідно до певної технології виробництва, потрібно на кожному підприємстві знайти оптимальне співвідношення даних величин.

Такий показник як рівень рентабельності показує як відносяться між собою у відсотках прибуток та собівартість реалізованої продукції. Чим цей показник більший, тим краще працює підприємство і тим більша сума прибутку. Однак аналіз ефективності виробництва у зернопродуктовому підкомплексі показує, що вона є дуже низькою (табл. 1).

Таблиця 1  
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах

| Роки | Сільськогосподарська продукція – всього | Продукція рослинництва | Зернові та зернобобові культури |
|------|---|------------------------|---------------------------------|
| 1990 | 42,6                                    | 98,3                   | 275,1                           |
| 2005 | 6,8                                     | 7,9                    | 3,1                             |
| 2006 | 2,8                                     | 11,3                   | 7,4                             |
| 2007 | 15,6                                    | 32,7                   | 28,7                            |
| 2008 | 13,4                                    | 19,6                   | 16,4                            |
| 2009 | 13,8                                    | 16,9                   | 7,3                             |
| 2010 | 21,1                                    | 26,7                   | 13,9                            |
| 2011 | 27,0                                    | 32,3                   | 26,1                            |
| 2012 | 20,5                                    | 22,3                   | 15,2                            |
| 2013 | 11,2                                    | 11,1                   | 1,5                             |
| 2014 | 25,8                                    | 29,2                   | 25,8                            |

Джерело: [2, с. 52-53]

Дані таблиці показують, що рівень рентабельності виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах є низьким і не перевищує у більшості років рентабельність усієї сільськогосподарської продукції. Якщо порівняти рівень рентабельності зернових та зернобобових культур у 2014 році з даним показником у 1990 році, то можна констатувати, що він зменшився на 249,3 відсоткові пункти. У 1990 році рентабельність зернових була на 232,5 відсоткових пункти вища за даний показник у цілому по сільськогосподарській продукції.

Таблиця 2  
Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах (на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 року; тис. грн)

| Показник                                  | 1990 р. | 1995 р. | 2000 р. | 2005 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2014 р. у % до 1990 р. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|
| Сільськогосподарське виробництво – всього | 50,4    | 30,3    | 27,1    | 72,6    | 132,7   | 159,7   | 201,2   | 227,8   | 452,0                  |
| у тому числі                              |         |         |         |         |         |         |         |         |                        |
| рослинництво                              | 59,6    | 45,8    | ...     | 86,2    | 133,6   | 155,5   | 202,2   | 228,9   | 384,1                  |
| тваринництво                              | 41,2    | 17,6    | ...     | 48,0    | 130,5   | 171,8   | 198,2   | 224,1   | 543,9                  |

Джерело: [2, с. 47]



Звичайно, на рівень рентабельності значний вплив має рівень цін на покупні ресурси, який останніми роками зростає більшими темпами, ніж реалізаційна ціна зерна та іншої продукції сільськогосподарства. З іншого боку, продуктивність праці в рослинництві за досліджуваній період зросла у 3,8 рази (табл. 2).

Якщо проаналізувати інші галузі зернопродуктового підкомплексу, то у борошно-круп'яної галузі у 2012 році рівень рентабельності дорівнював (-0,1%), а кількість підприємств, які одержали збиток, 38,5%. Рентабельність виробництва хліба та хлібобулочних виробів (-0,6%), а збиткових підприємств було 38,7% [3, с. 34]. Як бачимо, у більшості підприємств, які переробляють зернову продукцію, рентабельність виробництва близька до нуля, не краще положення також із виробництвом самого зерна. Іншими словами, такий елемент доданої вартості як прибуток є відсутній або низький, що унеможливує розвиток даних галузей і зернопродуктового підкомплексу в цілому.

На нашу думку, крім диспаритету цін між покупними виробничими ресурсами та реалізаційними цінами на зернову продукцію, негативним фактором зменшення доданої вартості є зменшення у структурі витрат відсотка витрат

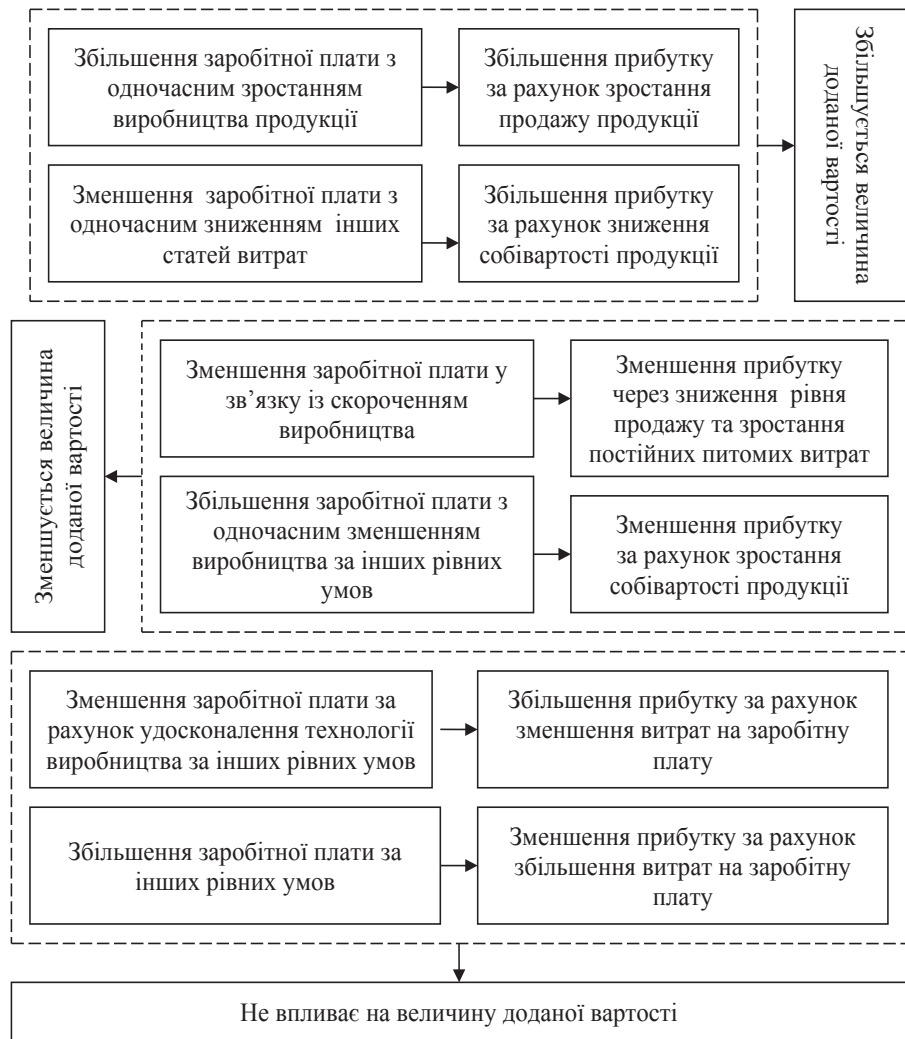


Рис. 1. Вплив на величину доданої вартості одночасної зміни рівня заробітної плати та прибутку за інших рівних умов

Таблиця 3

Структура витрат на виробництво продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах

|  | 1990 р. | 2014 р. | 2014 р. у в. п. до 1990 р. |
|--|---------|---------|----------------------------|
| Витрати на оплату праці  | 35,2    | 6,7     | -28,5                      |
| Відрахування на соціальні заходи   | 8,7     | 2,6     | -6,1                       |
| Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції                               | 40,9    | 66,9    | +26,0                      |
| у тому числі   | 100,0   | 100,0   |                            |
| насіння та посадковий матеріал   | 37,4    | 18,1    | -19,3                      |
| інша продукція сільськогосподарства  | 7,3     | 0,7     | -6,6                       |
| мінеральні добрива   | 24,5    | 19,9    | -4,6                       |
| пальне і мастильні матеріали   | 9,9     | 20,0    | +10,1                      |
| електроенергія   | 1,3     | 1,3     | -                          |
| паливо й енергія   | 0,8     | 1,2     | +0,4                       |
| запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту                            | 8,4     | 9,0     | +0,6                       |
| оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати | 10,4    | 29,8    | +19,4                      |
| Амортизація  | 11,8    | 5,9     | -4,5                       |
| Інші операційні витрати  | 3,4     | 17,9    | +14,5                      |
| у т.ч. орендна плата за  | 100,0   | 100,0   |                            |
| земельні частки (паї)  | -       | 62,0    |                            |
| майнові паї  | -       | 0,5     |                            |

Джерело: [2, с. 56]

на оплату праці (табл. 3). За досліджуваний період витрати на оплату праці у рослинництві знизилися на 28,5 відсоткові пункти.

Продовжуючи дослідження доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі, ми звертаємо увагу на те, що залежно від умов виробництва величина доданої вартості змінюється як у бік зростання, так і у бік зменшення, і найбільший вплив на цей процес має зміна її структури. У даному випадку ми маємо на увазі співвідношення прибутку і заробітної плати, як найбільших елементів у структурі доданої вартості (рис. 1).

Такий елемент доданої вартості як амортизаційні відрахування, за умови незмінної ціни та кількості реалізованої продукції, впливає на величину прибутку обернено пропорційно. Варто зазначити, що даний елемент валової доданої вартості у сільськогосподарському виробництві недооцінений. За проведеними в ННЦ «Інститут аграрної економіки» розрахунками, лише за останні 12 років за рахунок непроведеної разової індексації основних засобів, а відповідно, заниження нарахованих амортизаційних відрахувань у сільському господарстві, недораховано понад 40 млрд грн амортизаційних відрахувань, а доведення середнього рівня амортизаційних відрахувань хоча б до 8% (рівень простого відтворення) за ці роки дало б змогу дорахувати ще 90 млрд грн. Нині амортизаційні відрахування дають змогу відтворити наявні основні засоби за 16-20 років, або вдвічі більше, ніж необхідно за нормативами [4, с. 96]. У Великобританії, наприклад, податковим законодавством передбачено можливість списання 55% вартості обладнання в перший рік його експлуатації і 75% і перші три роки. У Франції – 40% за перший рік експлуатації [5, с. 68]. Таким чином, на нашу думку, необхідно прискорити відтворення основних засобів, в основному шляхом придбання сільськогосподарської техніки під прогресивні енергозберігаючі технології, які дадуть змогу виробляти більше зерна вищої якості з меншими виробничими витратами. В іншому випадку збільшення амортизаційних відрахувань, які включаються до собівартості продукції, знівелюють такий елемент доданої вартості, як прибуток.

Рента (орендна плата) та відсоток на залучений капітал нами розглядаються як частина додаткової вартості й дохід інших власників ресурсів. У даному випадку ситуацію потрібно розуміти таким чином, що чим більше підприємство буде мати власного капіталу, тим більше, за інших рівних умов, воно буде мати прибутку, сплачуючи менше коштів за користування залученим із сторони капіталом. Єдине застереження лише в тому, що ефективність використання позичкового капіталу визначається нормою прибутку, яка повинна бути вищою за банківський процент. Також, маючи більше власного майна та інших ресурсів, необхідних для виробничого процесу, підприємство буде сплачувати меншу суму орендної плати, тим самим збільшуючи прибуток.

Погоджуємося із думкою деяких учених, які стверджують, що основна частина валової доданої вартості національної економіки формується в галузях, які виробляють проміжні товари, багато з яких

експортуються [6, с. 75]. До таких товарів належить зерно та продукти його переробки, які не призначені для кінцевого споживання. Тут важливо сформулювати оптимальну структуру доданої вартості, яка б створила можливості для розширення виробництва та покращення добробуту працівників усіх галузей зернопродуктового підкомплексу.

**Висновки.** Отже, під оптимальною структурою доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі ми розуміємо таку структуру, за якої, по-перше, відбувається постійне збільшення загальної величини доданої вартості; по-друге, забезпечується збалансованість між заробітною платою та прибутком; по-третє, амортизаційні відрахування забезпечують відтворення основних засобів; по-четверте, орендоване майно і земля та залучений капітал буде використовуватися найефективніше.

У процесі дослідження структури валової доданої вартості у зернопродуктового підкомплексу АПК виявилось, що:

1. Усі елементи доданої вартості є взаємозалежними між собою.

2. Оптимізація структури доданої вартості є індивідуальною для кожного підприємства та галузі зернопродуктового підкомплексу, водночас прослідковуються і спільні принципи даного процесу для підкомплексу в цілому.

3. Особливу увагу у формуванні оптимальної структури доданої вартості необхідно звернути на співвідношення прибутку і заробітної плати. З одного боку, це елементи, які взаємно зменшують або збільшують величину один одного за інших рівних умов, а з іншого – стимулююча функція заробітної плати позитивно впливає на суму прибутку.

4. Для успішного процесу оптимізації структури доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі необхідне технічне переоснащення на основі провадження прогресивних енергозберігаючих технологій.

5. Підприємство, яке має більше власного майна та обігових коштів, буде сплачувати меншу суму орендної плати і відсотків за користування позичковим капіталом, тим самим збільшуючи прибуток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev. 1.1-2002). ДК 009:2005 (п. 3.1) 26.12.2005 № 375 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Валова\\_додана\\_вартість](http://uk.wikipedia.org/wiki/Валова_додана_вартість).
2. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 рік / Державна служба статистики України. – К. – 2015. – 379 с.
3. Юзефович А.Е. Антикризова стратегія виробництва сировинних і продовольчих ресурсів / А.Е. Юзефович // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 29-36.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 92-99.
5. Могильова М.М. Інституційні аспекти трансформації амортизаційної політики в сільському господарстві / М.М. Могильова // Економіка АПК. – 2015. – № 10. – С. 66-72.
6. Мудрак Р.П. Експорт українського продовольства: стан, тенденції, причини / Р.П. Мудрак // Економіка України. – 2014. – № 5(630). – С. 70-79.

УДК 336.148

**Тополенко Н.М.***кандидат наук державного управління, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту й економічного аналізу  
Університету митної справи та фінансів***Терещенко В.С.***студент  
Університету митної справи та фінансів*

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ БЮДЖЕТУВАННЯ

В умовах економічної невизначеності і нестабільності особливої уваги потребують процеси, що пов'язані зі значними фінансовими потоками, зокрема бюджетних коштів. Бюджетні ризики як сукупність факторів, що зумовлюють можливість невиконання бюджетних показників, є основою цього дослідження. У статті з'ясовано роль бюджетного ризик-менеджменту в управлінні фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Визначено основні методи зменшення розміру ризику та механізми регулювання бюджетних ризиків.

**Ключові слова:** бюджетний ризик, ризик-менеджмент, фактори ризику, бюджетний процес, моніторинг, контроль.

### **Тополенко Н.М., Терещенко В.С. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМУ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

В условиях экономической неопределенности и нестабильности особого внимания требуют процессы, связанные со значительными финансовыми потоками, в частности бюджетных средств. Бюджетные риски как совокупность факторов, обуславливающих возможность невыполнения бюджетных показателей, является основой данного исследования. В статье выяснена роль бюджетного риск-менеджмента в управлении финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений. Определены основные методы уменьшения размера риска и механизмы регулирования бюджетных рисков.

**Ключевые слова:** бюджетный риск, риск-менеджмент, факторы риска, бюджетный процесс, мониторинг, контроль.

### **Topolenko N.M., Tereshchenko V.S. RECENT ISSUES OF INTEGRATION OF RISK MANAGEMENT IN BUDGETING**

In times of economic uncertainty and instability, requiring special attention processes associated with significant financial flows, including the budget. Budgetary risks, as a combination of factors that contribute to the possibility of failure of budget indicators, is the basis of this study. The article defines the role of the budget risk management in the management of financial and economic activities of budget institutions. The main methods of reducing the size of the risk adjustment mechanisms and budgetary risks.

**Keywords:** low risk, management risk factors, budgeting, monitoring and control.

**Постановка проблеми.** Бюджетна сфера відображає складні економічні відносини, що виникають у процесі перерозподілу створеного продукту та супроводжуються невизначеністю і ризиком, суперечностями і конфліктами, множинністю цілей окремих суб'єктів. Своєчасне виявлення бюджетних ризиків та забезпечення ефективного управління ними, спрямованого на їх мінімізацію, є одним із важливих завдань модернізації системи управління державними фінансами України. Від його розв'язання залежать виконання передбаченого Законом про державний бюджет обсягу його доходів та фінансове забезпечення виконання державою її функцій.

Без постійного та обґрунтованого врахування факторів невизначеності під час прийняття управлінських рішень на всіх рівнях бюджетної системи практично неможливо виконати завдання бюджетної політики держави. Враховуючи, що бюджетний процес підпадає під вплив низки непередбачуваних подій та факторів, які можуть впливати на досягнення відповідного результату, необхідне вивчення та аналіз впливу невизначеності на бюджетний процес.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань невизначеності й ризику в економічних процесах приділялася увага у працях українських та зарубіжних науковців. Основи теорії ризику закладено такими економістами, як А. Маршалл, І. Балабанова, І. Бланк, А. Ковальова, Т. Федорова. Бюджетний менеджмент було проаналізовано у наукових працях таких учених, як Д. Стефанова, В. Федосов, В. Александров, С. Кондратюк, І. Чугунов та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте питання ризиків у бюджетній сфері, їх упередження і мінімізації в працях вітчизняних науковців залишаються недостатньо вивченими. В економічній науці й у бюджетному законодавстві не закріплено таке поняття, як «бюджетний ризик», не здійснюється його оцінка, а тільки проводиться соціально-економічний і фінансовий аналіз.

**Метою статті** є дослідження теоретичних аспектів специфіки бюджетних ризиків, визначення їх класифікації та факторів ризиків, а також з'ясування ролі бюджетного ризик-менеджменту в управлінні фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Звертаючись до етимології поняття «ризик», відзначимо, що філологи визначають ризик як можливість чогось небажаного (наприклад, втрати), економісти – як можливість відхилення фактичного результату від запланованого, статистики уточнюють: імовірність настання визначеної небажаної події. Отже, ризик – це невизначеність щодо можливих втрат, а ризиковість – умова, яка може створити або збільшити (зменшити) можливість втрат [1].

Під ризиком у бюджетній сфері можна розглядати сукупність імовірних несприятливих (небажаних) наслідків реалізації прийнятих рішень, що можуть призвести до втрат в ефективності при формуванні, розподілі та використанні державних і місцевих централізованих фондів грошових ресурсів.

З метою уточнення категорії «бюджетні ризики» можна запропонувати певні підходи до її розгляду. Бюджетні ризики, у вузькому розумінні, являють собою потенційно можливі відхилення бюджетного

показника від його запланованого значення під дією ризикоутворюючих факторів. До факторів ризику варто віднести причини, обставини, умови, що створюють ймовірність несприятливих ситуацій і негативних результатів.

Бюджетні ризики у широкому розумінні полягають у вірогідності невиконання заходів бюджетного планування та бюджетної політики у зв'язку із порушеннями в обігу бюджетних ресурсів та їхніх пропозицій [1].

Визначення бюджетного ризику як різновиду фінансових ризиків являє собою їх розгляд як такої бюджетної ситуації, коли зменшується якість податкового і бюджетного планування та надання бюджетних послуг. Управління бюджетними ризиками доцільно розглядати як невід'ємну частину процесу управління бюджетним процесом [2].

Таким чином, бюджетний ризик можемо визначити як різновид фінансового ризику, який притаманний кожному суб'єкту господарювання на усіх стадіях бюджетного процесу (підготовка, затвердження, прийняття, розподіл), результатом реалізації якого є відхилення фактичних результатів виконання бюджету від планових показників [3].

Розмаїття думок про сутність бюджетного ризику пояснюється, з одного боку, складністю та багатоаспектністю цього явища, а з другого – недостатньою увагою до нього в реальній бюджетній практиці й управлінській діяльності і практично повним його ігноруванням в існуючому законодавстві.

Бюджетний ризик проявляється на усіх стадіях бюджетного процесу та є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої держави, він супроводжує практично всі види фінансових операцій, що пов'язані з формуванням доходів бюджетів та їх витрачанням на усіх рівнях бюджетної системи.

Вплив ризиків, що виникають на різних стадіях бюджетного процесу, призводить до порушень щодо виконання показників бюджетного дефіциту, доходів, видатків, боргових зобов'язань. Конкретизуючи склад ризикоутворюючих факторів, необхідно розглянути механізм їхнього впливу на етапах бюджетного процесу (табл. 1).

В умовах фінансової нестабільності планування доходів бюджету можна класифікувати як ризикове. Доходи бюджету в момент їх здійснення можуть суттєво різнитися від планових значень. Потік надходжень не може бути спланований точно, оскільки відсутня повна визначеність відносно майбутнього. Так, наприклад, при дотриманні процедури підготовки бюджету на 2016 р. прийняття цього законопроєкту може бути обумовлено певними складнощами. Перш за все, це пояснюється тим, що при розробці бюджету на 2016 р. були прийняті зміни до Бюджет-

ного кодексу України, які затверджені Верховною Радою в червні 2015 р., але ветою Президентом. Саме тому виникає ризик невиконання бюджетних показників на наступний рік. За прогнозами Уряду, дохідна частина консолідованого бюджету на 2016 р. має збільшитися, однак за підсумками шести місяців 2015 р. цей показник значно змінився, а це, у свою чергу, призведе до бюджетного ризику за показниками наповнення бюджету.

Тому бюджетне планування має передбачати розробку декількох варіантів проєктів бюджету на наступний бюджетний рік: оптимістичний, песимістичний і компромісний. При визначенні доходів бюджету варто враховувати: ризик змін у бюджетно-податковому законодавстві; ризик настання несприятливих подій у національній економіці; ризик вибуття крупних платників податків; ризик несприятливих змін цінової кон'юнктури на світових ринках нафти; ризик неможливості оперативного управління динамікою надходження податкових доходів; ризик неможливості оперативного залучення джерел фінансування бюджетного дефіциту тощо.

Бюджетний ризик також може виникнути у частині видатків бюджету, що пов'язано зі збільшенням видатків на оплату комунальних послуг бюджетними установами у зв'язку зі зростанням цін на енергоносії, підвищенням заробітної плати і прожиткового мінімуму, а також ризиком, що пов'язаний із невідповідністю між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування; ризиком нормативної неврегульованості забезпечення видатків на соціальні потреби; ризиком недоотримання коштів у бюджет, тобто ризик недофінансування; ризиком збільшення боргового навантаження на економіку; ризиком необґрунтованого зростання цін, особливо в монополізованих секторах [2].

Стадія планування та бюджетування, а також визначення ключових показників бюджету повинні здійснюватися із застосуванням процедур управління ризиками, наприклад, на основі можливого впливу несприятливих факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Для того щоб врахувати фактори ризику при підготовці бюджету, в якості робочих варіантів можливо використати декілька бюджетних варіантів до різних експозицій ризику на бюджет, а потім обрати найближчий до реальності та виконати додатковий аналіз, щоб мінімізувати вплив негативних факторів і зробити остаточний варіант бюджету [1].

Варто зазначити, що на етапі формування бюджету необхідно враховувати ризик втрати доходу та ризик збільшення бюджетних витрат. Оцінка ризику на даному етапі повинні включати оцінку ймовірного виконання бюджету в цілому; оцінку виконання бюджету з урахуванням ризику за окре-

Таблиця 1

Система факторів бюджетного ризику на стадіях бюджетного процесу

| Фактори ризику   | Стадії бюджетного процесу       |                   |                                      |
|--|---------------------------------|-------------------|--------------------------------------|
|  | планування та складання бюджету | виконання бюджету | аналіз та контроль виконання бюджету |
| Макроекономічний   | +                               | +                 | +                                    |
| Соціально-політичний                                       | +                               | +                 | -                                    |
| Зміни в законодавстві                                      | +                               | +                 | +                                    |
| Методична база аналітичного інструментарію                 | +                               | +                 | +                                    |
| Організація бюджетних процедур                             | +                               | +                 | +                                    |
| Ефективність податкової політики                           | -                               | +                 | -                                    |
| Дисципліна виконання функцій органами казначейської служби | -                               | +                 | +                                    |

ними видами доходів та видатками; вартісну оцінку можливих втрат від недоотримання запланованого рівня доходів і перевищення статей витрат при виконанні бюджету.

На етапі виконання бюджету для забезпечення максимально наближених результатів за доходами та видатками бюджету до планових показників важливо здійснювати оперативний моніторинг. Мається на увазі безперервне здійснення контролю за показниками бюджету; охоплення контролем та моніторингом усіх напрямів діяльності держави; колегіальності прийняття рішень. У разі виявлення значних відхилень від планових показників виникає необхідність коригування або перегляду в оперативному режимі фінансовий план держави. Це може статися через вплив внутрішніх та зовнішніх ризиків.

Для формалізації процесу та документального закріплення порядку перегляду бюджету на етапі розробки бюджетної стратегії необхідно окреслити рівень відхилень, при яких ініціюється додаткове внесення змін до бюджетних статей або в цілому до бюджету; у разі відхилення фактичних даних від планових, які пов'язані з несвоєчасним виявленням негативних факторів або бездіяльністю при управлінні ними, необхідно ввести відповідальність посадових осіб у рамках зон контролю, закріплених за ними; необхідно регламентувати можливу частоту перегляду бюджетів.

Крім того, в рамках перегляду бюджету потрібно визначитися із секвестром бюджету. Секвестр бюджету є результатом перегляду бюджетних статей у бік скорочення видаткової частини внаслідок оперативного виявлення невиконання плану за доходами. Особливістю секвестру є те, що пропорційному зменшенню підпадають не всі видаткові статті, а лише незахищені. Для вирішення проблем, що виникли через недовиконання планових показників за доходами, необхідно визначити додаткові джерела покриття дефіциту за рахунок залучення короткострокових кредитів, оптимізації дебіторсько-кредиторської заборгованості. На цьому етапі до ризикоутворюючих факторів можна віднести: відповідальність та платоспроможність платників податків, рівень

життя населення та його участь у бюджетному процесі, чіткість виконання контрольних функцій органів казначейської служби та функцій податкового адміністрування податковими органами, діяльність кредитних органів щодо своєчасного перерахування коштів до бюджету [3].

На етапі аналізу виконання бюджету необхідно провести агрегацію всіх ризиків, що виявлені у попередньому бюджетному періоді, аналіз причин виникнення загроз, аналіз слабких ланок в бюджетному процесі, які є найбільш вразливими, розробити методи захисту і звести до мінімуму негативний вплив. На цьому етапі необхідно розробити і внести зміни до нормативних документів щодо організації бюджетного процесу [5].

Узагальнення бюджетних ризиків за етапами бюджетного процесу із зазначенням механізму їх врегулювання представлено у таблиці 2.

Менеджмент бюджетного ризику являє собою систему оцінки ризику, управління ризиком та бюджетними відносинами, що виникають у процесі цього управління, та охоплює стратегію та тактику управлінських дій. Виникає потреба одночасного аналізу, оцінки та управління ризиком у загальному ланцюгу державного управління і регулювання. У контексті зростаючих складностей взаємозв'язків і взаємозалежностей усіх сфер життєдіяльності держави також збільшується необхідність інформування суспільства про природу ризику, а також обґрунтованості прийняття управлінських рішень [2].

Концепція управління ризиком у державному секторі економіки охоплює не тільки управління ризиком, аналіз ризику в конкретному випадку, а й розглядає питання прийняття рішень, що пов'язані з ризиком, коли вони стосуються декількох або багатьох галузей, зацікавлених сторін. Політика в області ризику потребує координації дій за різними політичними завданнями, перспективами, сферами діяльності. Це стає найбільш очевидно в умовах кризи, коли проявляється неспроможність державного адміністративного потенціалу вирішувати зростаючі проблеми, з якими стикається суспільство, і

Таблиця 2

Механізми регулювання бюджетних ризиків на певних стадіях бюджетного процесу

| Етапи бюджетного процесу            | Бюджетні ризики  | Механізми регулювання   |
|-------------------------------------|--|---|
| Складання проекту бюджету           | Неможливість достовірного прогнозування бюджетних показників | Використання показників що піддаються прогнозуванню, наближення часу подання запитів до початку виконання бюджету.  |
|                                     | Ризики невірних макроекономічних прогнозів                   | Запровадження усереднених прогнозів на підставі оцінок різних інститутів.   |
| Затвердження бюджету                | Політичні чинники  | Запровадити механізм наукової експертизи окремих коректувань до державного бюджету.   |
|                                     | Ризики соціального популізму                                 | Скорочення терміну між поданням до ВРУ Закону про Державний бюджет України та граничним терміном прийняття Закону.  |
| Виконання бюджету                   | Ризики державних закупівель «в одні руки»                    | Спрощення доступу до тендерних процедур та забезпечення їх публічності. Перехід державних закупівель на біржову основу.   |
|                                     | Ризики касових розривів                                      | Зменшити бюджетну консолідацію та залишати більше коштів на місцях за рахунок впровадження диференційованої системи зарахування загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів. |
|                                     | Зовнішньоекономічні ризики                                   | Мінімізувати використання зовнішніх джерел запозичень, диверсифікувати валютний кошик, активізувати імпортозаміщуючу політику.  |
| Складання та затвердження звітності | Врахування у бюджеті додаткових витрат та/або доходів        | Зменшити термін між звітом про касове виконання ДБУ та звітом про виконання ДБУ.  |
|                                     | Ризики бюджетної дисципліни                                  | Встановлювати граничні терміни взаєморозрахунків та умови виконання наприкінці року.  |

актуалізує питання щодо розробки стратегії управління бюджетними ризиками.

Під управлінням ризиками розуміють «систему принципів і методів розробки і реалізації ризикових фінансових рішень, що забезпечують всебічну оцінку різних видів фінансових ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків» [5, с. 30]; «інструмент прийняття рішень, а саме процедури і дії, які дають можливість виявити, оцінити, прослідкувати та усунути ризики до або під час їх перетворення у проблеми» [7].

Американський Інститут управління проектами (PMI) розробляє і публікує стандарти у сфері управління проектами, регламентує шість процедур управління ризиками:

- планування управління ризиками – вибір підходів і планування діяльності з управління ризиками;

- ідентифікація ризиків – визначення ризиків, що можуть вплинути на проект, і документування їх характеристик;

- якісна оцінка ризиків – якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на успіх проекту;

- кількісна оцінка – кількісний аналіз ймовірності виникнення і впливу наслідків ризиків на проект;

- планування реагування на ризики – визначення процедур і методів послаблення негативних наслідків ризикових подій і використання можливих переваг;

- моніторинг і контроль ризиків – моніторинг, визначення ризиків, що залишаються, виконання плану управління ризиками й оцінка ефективних дій з мінімізації ризиків.

Усі ці процедури взаємодіють між собою [8]. У Загальному стандарті управління проектами 38-Ризики «Процедури управління ризиками проекту» описано процеси, пов'язані із здійсненням планування управління ризиками й виявленням, аналізом, реагуванням, та також моніторингом і контролем ризиків [9].

Варто зазначити, що для здійснення процедур управління бюджетними ризиками установи можуть використовувати аналітичні та практичні методи. Аналітичні методи слугують інструментом попереджувального впливу на ризики, вони охоплюють: впровадження системи прогнозування ризиків; впровадження превентивних механізмів попередження ризиків; визначення пріоритетності ризиків; проведення постійного моніторингу ризиків.

Практичні методи призначені для зменшення негативних наслідків, що виникають у процесі здійснення операцій, пов'язаних із ризиками. Ці методи передбачають: розробку механізмів оперативного усунення можливих негативних наслідків і створення системи страхування ризиків. Безпосередньо до методів управління ризиками відносять: метод уникнення ризиків або відмови від них; метод прийняття ризику на себе; метод передбачення збитків; метод зменшення розміру збитків; метод передачі ризиків [10].

Нині, в умовах несприятливої економічної ситуації, зростання темпів інфляції, зменшення обсягів фінансування, активне використання методу попередження або відмови від ризиків, у тому числі ризику неефективного використання бюджетних

коштів, реалізується в бюджетному процесі через процедуру призупинення подальшого фінансування неефективних бюджетних програм, встановлення жорсткого порядку зменшення витраток бюджету, заборону на оплату бюджетних зобов'язань розпорядників коштів бюджету без обліку їх в органах казначейської служби тощо [3].

**Висновки.** Бюджетний ризик проявляється на усіх стадіях бюджетного процесу та є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої держави, супроводжує практично усі види фінансових операцій, що пов'язані з формуванням доходів бюджетів та їх витрачанням на усіх рівнях бюджетної системи.

Управління ризиками у ході планування, формування та виконання бюджету полягає у діагностиці ризиків, розробці методів захисту і мінімізації негативного впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків. Основним принципом ризик-менеджменту є неперервність, тобто постійний моніторинг і контроль ризиків, що має з'ясувати: чи була впроваджена система реагування на ризики; чи була вона достатньо ефективною або потребує змін і доповнень; чи змінилися ризики порівняно з минулим періодом; чи вплив ризиків був запланований або це випадковий результат.

Контроль сприятиме прийняттю коригувань, вибору альтернативних рішень. За результатами моніторингу і контролю можуть розроблятися і вноситися зміни до методологічних документів щодо бюджетного процесу. Слід зазначити, що алгоритмізація розрахунків бюджетних показників може доповнюватися необхідними коригуючими коефіцієнтами, взаємозалежностями з метою нівелювання або зведення до мінімуму впливу факторів ризику на процес та результати виконання бюджету.

Отже, основним мотивом інтеграції ризик-менеджменту в систему бюджетування є підвищення якості управління державними коштами та мінімізація бюджетних ризиків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федосов В.М. Бюджетна система : [підручник] / В.М. Федосов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/1180091246102/ekonomika/byudzhetniy\\_rizikmenedzhment](http://pidruchniki.ws/1180091246102/ekonomika/byudzhetniy_rizikmenedzhment).
2. Булгакова С., Микитюк І. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 59-68.
3. Булгакова С., Микитюк І. Управління бюджетними ризиками / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 78-87.
4. Балацький Є.О., Шпіцглюз С.О. Бюджетні ризики як дестабілізатори фінансової безпеки обласного бюджету / Є.О. Балацький, С.О. Шпіцглюз // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18).
5. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2005. – С. 21.
6. Редіна Н.І. Дефіцит бюджету й основні шляхи його подолання в Україні / Н.І. Редіна, Л.П. Гордєєва // Фінанси України. – 2010. – № 5.
7. Максимова О. Управление финансовыми рисками / О. Максимова // Финансовый директор. – 2008. – № 3.
8. Управление рисками проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intalev.ua/sndex.php?id=21304>.
9. Общий стандарт управления проектами ОСУП-38-Риски «Процедура управления рисками проекта» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.pmdoc.ru/docinfo.htm?doc\\_id=14](http://www.pmdoc.ru/docinfo.htm?doc_id=14).
10. Кирикова О.А. Риски в финансовом управлении средствами федерального бюджета / О.А. Кирикова // Финансы. – 2007. – № 12. – С. 15.

УДК 334.764.2

Торосян Г.А.

*аспірант кафедри економіки праці та розвитку сільських територій  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У ПИТАННІ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена висвітленню питання щодо вивчення досвіду зарубіжних країн у веденні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Проаналізовано стан обслуговуючої кооперації в аграрному секторі зарубіжних країн та основні елементи та принципи їх підтримки з боку держави. Наведено структуру сільськогосподарського виробництва України, сучасний стан національної кооперації та її необхідність за існуючих умов, базуючись на узагальненні світового досвіду з цих питань. Надано пояснення місця сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в питаннях розвитку сільських територій України.

**Ключові слова:** кооперація, сільськогосподарська кооперація, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, сільська територія, розвиток села.

### Торосян А.А. ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ВОПРОСЕ РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья освещает вопросы изучения опыта зарубежных стран в ведении сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Проанализировано состояние обслуживающей кооперации в аграрном секторе зарубежных стран и основные элементы и принципы их поддержки со стороны государства. Приведена структура сельскохозяйственного производства Украины, современное состояние национальной кооперации, а также ее необходимость при существующих условиях, основываясь на систематизации мирового опыта в этих вопросах. Дано объяснение места сельскохозяйственной обслуживающей кооперации в вопросах развития сельских территорий Украины.

**Ключевые слова:** кооперация, сельскохозяйственная кооперация, сельскохозяйственная обслуживающая кооперация, сельскохозяйственный кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, сельская территория, развитие села.

### Torosian H.A. THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN THE DEVELOPMENT AND STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATION IN THE CONTEXT OF THE OF RURAL AREAS DEVELOPMENT

This article is dedicated to the study of the experiences of conducting agricultural service cooperation in foreign countries. We analyzed the status of service cooperatives in the agricultural sector of foreign countries and the basic elements and principles of their support from the State. In the article analyzed the structure of the agricultural production in Ukraine, the current state of national cooperation, as well as its necessity in the prevailing conditions, based on the systematization of the world experience in these matters. It is explained the place of agricultural service cooperative in the rural development of Ukraine.

**Keywords:** cooperation, agricultural cooperation, agricultural service cooperation, agricultural cooperatives, agricultural service cooperatives, rural areas, rural development.

**Постановка проблеми.** Останніми роками в Україні концентрація земель зосередилась в розпорядженні великих вертикально інтегрованих аграрних підприємств, тобто агрохолдингів. При цьому є думка, що такий спосіб ведення національного сільськогосподарства, чи не єдиний вірний для країни, і лише він може забезпечити створення робочих місць на селі, виробництво конкурентоспроможної продукції та процвітання аграрної галузі країни в цілому. Проте треба зауважити, що агрохолдинги в Україні займаються переважно виробництвом високорентабельної продукції рослинництва, зокрема вирощуванням озимих, сояшнику, ріпаку тощо, зовсім не приділяючи уваги розвитку таких матеріально- та трудомістких галузей сільського господарства, як тваринництво, зокрема м'ясне та молочне скотарство, рибне господарство та плодово-овочева галузь рослинництва, що призвело до фактичного їх занепаду. Вирощування ВРХ, молочне скотарство, плодово-овочева та плодово-ягідне рослинництво зосереджено переважно у господарствах населення, які не в змозі самостійно, без державної підтримки забезпечити країну достатнім рівнем продукції високої якості та товарності. Як один із інструментів вирішення цієї проблеми, в рамках територіальних сільських громад, доцільно розглядати сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, тобто добровільне об'єднання сільськогосподарських товаровиробників, зокрема особистих селянських господарств (що фактично виступають основними виробниками

сільськогосподарської продукції) як базують ресурс з метою задоволення їхніх економічних, соціальних та інших потреб. Орієнтуючись на зарубіжний досвід розвинених країн, доцільно стверджувати, що обслуговуюча сільськогосподарська кооперація, дасть більше можливостей у виробництві та реалізації продукції, створить нові робочі місця, дасть поштовх до відродження села та впливатиме на розвиток та зміцнення національної економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вигляді системних та ґрунтовних досліджень феномену кооперації, теорії та практики зробили такі науковці: Ш. Фур'є, Ф. Бюше, Л. Блан, Т. Мор, К. Левицький, Б. Мартос, К. Мацієвич, Х. Барановський, С. Бородаєвський, М. Туган-Барановський, О. Чаянов, Ю. Павликовський та ін. Серед сучасників, що займаються проблемами національної кооперації, вивченням зарубіжного досвіду кооперації та її розвитку, необхідно відзначити таких науковців: В.К. Терещенка, В.В. Зіновчука, М.Й. Маліка, Л. Молдован, О. Могільний, В. Гончаренко, О. Крисального, Ф. Горбонос та ін.

**Постановка завдання.** Враховуючи сучасну незбалансовану структуру сільського господарства, все більший занепад села та економіки загалом, доцільно шукати інструменти до їх розвитку, збалансування та відродження. Одним із таких інструментів є сільськогосподарська обслуговуюча кооперація. Орієнтуючись на зарубіжний досвід країн з

передовою економікою, які широко використовують переваги обслуговуючої кооперації, можна побачити, наскільки більш збалансованою та ефективною є виробнича та соціальна сфери, в сільській місцевості в цих країнах.

Мета дослідження – вивчення найкращого досвіду провідних зарубіжних країн щодо створення, діяльності та підтримки обслуговуючої кооперації як одного із основних механізмів сталого розвитку сільських територій та економіки країни в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи структуру валового виробництва сільськогосподарської продукції України, варто зазначити, що частка сільськогосподарських підприємств становить 44,9% від усієї кількості виробництва, а решту – 55,1% – виробляють саме господарства населення, в основному це плодово-овочеве, плодово-ягідне та виробництво продукції тваринництва, зокрема м'ясне та молочне скотарство.

Станом на початок 2015 року індекс достатності споживання населенням м'яса склав усього 68%, молока – 59%, фруктів та ягід – 58%, риби – 56%, а імпортозалежність по м'ясу склала 8,6%, фруктам та ягодам – 38,1%, рибі – 75,4%. Частка продукції тваринництва у раціоні українця в середньому становить 28,9%, при гранично допустимій нормі 55%, тобто майже в 2 рази менше від встановленого критерію, а індикатор економічної доступності продуктів харчування становить у середньому 53,6%, при тому, що гранично допустиме значення – 60% [1].

Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є важливим напрямом підтримки продовольчої безпеки країни, розбудови та зміцнення конкурентоспроможності агропромислового сектору економіки, особливо матеріаломістких та трудомістких галузей, а також соціально-економічного розвитку сільських територій. Є багато програм розвитку національної обслуговуючої кооперації, які мають декларативний характер, проте механізмів їх реалізації немає, вони існують лише формально. Створення мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів стримується цілим рядом негативних чинників, а саме: недостатня ресурсна база для формування належного матеріального забезпечення, недосконалість та неузгодженість законодавства України з даного питання, низький рівень обізнаності сільських жителів щодо сутності та принципів кооперації, недобросовісність виконавчих органів влади, а також відсутність ефективних форм державної підтримки та регулювання. Саме тому слід звернути увагу на зарубіжний досвід провідних країн світу у розбудові, становленні та діяльності сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, адже їх практика вже напрацювала механізми державної підтримки та регулювання діяльності кооперативних організацій.

У країнах – членах ЄС найбільшою є група заготовчих, переробних та збутових (оптових та роздрібних) кооперативів, які спеціалізуються на молочному і м'ясному скотарстві, з реалізації насіння деяких сільськогосподарських культур тощо. Нині дуже мало збутових кооперативів, які продають сировину в чистому вигляді, майже завжди її піддають певній обробці, пакують тощо.

У багатьох країнах кооперативами здійснюється переробка майже всього товарного молока, до прикладу, у Данії ця частка становить 90% і таку ж частину сиру та масла виробляють на експорт. У країнах Скандинавії, зокрема у Фінляндії, кооперативи приймають найбільшу участь у переробці м'яса та

молока – 80% реалізації усієї продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках сільськогосподарської продукції здійснено саме обслуговуючими кооперативами, що є одним із найвищих показників серед кооперативів інших країн. У Нідерландах обслуговуючі кооперативи реалізують понад 80% від кількості усього товарного молока, майже всі овочі, 95% фруктів і 90% вовни, 90% вершкового масла, 85% сиру тощо [3, с. 56].

У Франції і ФРН кооперативами охоплені не всі фермерські господарства, але ними реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках половина продукції аграрного сектора. У Франції кооперативи виробляють і збувають на міжнародному ринку до 70% вина, також велика частка їх у випуску спирту та оливкової олії.

Кооперативи з переробки сільгоспсировини досягають глибокої її переробки на основі безвідходних технологій. У Данії окрім великих м'ясокомбінатів кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки відходів продукції тваринництва, ефективність і високу рентабельність яких засвідчує те, що вартість виробленої ними продукції становить близько 20% сумарної вартості продукції всіх м'ясокомбінатів.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи також займаються оптовими закупівлями засобів виробництва з метою постачання їх у господарства своїх учасників, це є друга велика група кооперативів – постачальницькі, які в окремих випадках можуть займатися і реалізацією деяких видів сільгосппродукції. Так, у Швеції і Фінляндії дана група кооперативів постачає фермерам близько 60% засобів виробництва. У Франції та ФРН такі кооперативи постачають близько 50% добрив та кормів, також у Франції через них надходить майже 2/3 насіння зернових культур, а у ФРН на кооперативи фермерів припадає 36% продажу сільськогосподарської техніки та обладнання і 44% пального [3, с. 57].

У Франції сільськогосподарські кооперативи звільнені від податку на прибуток. Тут функціонує 3500 сільськогосподарських переробно-збутових кооперативів, 13300 кооперативів спільного використання сільськогосподарської техніки, розповсюджені кооперативи, котрі надають послуги зі штучного осіменіння ВРХ. Французькі кооперативи надають більш як 520 тис. робочих місць, а їхній товарообіг становить близько 77-80 млрд євро в рік. На кооперативи у Франції припадає майже 60% збуту сільськогосподарської продукції. Найбільше кооперативами охоплено збут зерна – 67-70%, свинини – до 65%, понад 50% від валового виробництва молока [5].

Переробними кооперативами Франції забезпечується до 45% загального обсягу харчової продукції. Кооператив створює значну частину у виробництві продуктів харчування, забезпечує розвиток конкурентного середовища, чим покращує економічні взаємини між фермерами та приватними переробними підприємствами.

У Канаді, як і в Євросоюзі, сільськогосподарські кооперативи відіграють ключову роль у аграрному секторі економіки, займаються постачанням виробничих ресурсів для фермерів, переробкою і збутом зерна та олійних культур, молока, м'яса, фруктів, овочів, меду та кленового сиру.

Наймасштабнішою групою кооперативів за обсягами продажу в Канаді є сільськогосподарські збутові кооперативи, які на практиці є переробно-збутовими кооперативами, здебільшого це сучасні підприємства, які використовують новітні техноло-



гії для переробки і додавання вартості сільськогосподарській продукції, також вони часто постачають своїм учасникам засоби виробництва. У Канаді через кооперацію здійснюється переробка та реалізація 42% від усього виробленого молока та збут понад 50% яєць і птиці. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація в Канаді постійно розвивається і прогресує. Так, останнім часом там з'явилися кооперативи нового покоління, основним принципом яких є те, що члени повинні укладати обов'язкові угоди про постачання, відповідно до яких вони мають право і зобов'язані поставити кооперативу визначену кількість сільськогосподарської продукції. Також від них вимагається інвестувати в кооператив пропорційно до кількості продукції, яку вони постачатимуть кооперативу, але крім членів у кооператив можуть входити й інші інвестори.

Також великою групою кооперативів Канади є постачальницькі. Сільськогосподарські постачальницькі кооперативи забезпечують своїх учасників нафтопродуктами (на 52%), хімікатами і добривами (на 13%), кормами для тварин (на 14%), насінням, будівельними матеріалами та іншими засобами виробництва [3, с. 59].

У Канаді налічується понад 1300 діючих сільськогосподарських кооперативів, членами яких є більш ніж 340 виробників, які забезпечують близько 30 тис. осіб робочими місцями.

Виручка від діяльності 291 збутового канадського кооперативу становить 9,3 млрд канадських доларів на рік, 235 постачальницьких кооперативів мають річний дохід у розмірі 6,1 млрд канадських доларів. Інші сільськогосподарські кооперативи отримують річний дохід у сумі близько 600 млн канадських доларів.

Як і в ЄС, кооперативи в Канаді є некомерційними організаціями щодо своїх членів, тобто вони діють не в інвестиційних цілях, а з тим, щоб забезпечити надання якісних послуг своїм членам.

Кооперативна форма господарської діяльності широко представлена майже у всіх галузях економіки Польщі. Після вступу країни в ЄС та відкриття аграрного ринку на розвиток сільськогосподарської кооперації та аграрного сектору загалом суттєвий вплив чинять зовнішньоекономічні фактори. Інвестори будують птахофабрики з вирощування бройлерів, не приділяючи уваги розвитку кормової бази (оскільки іноземні інвестори не зацікавлені у вирощуванні зернових культур), завозячи готову продукцію із своїх країн, при чому технологічний процес повністю розрахований на використання комбікормів іноземного походження. Саме тому при виникненні несприятливих сигналів на ринку, існує загроза для сталого розвитку економічної діяльності птахофабрик, через неможливість їх миттєвого переведення на польський корм. Проте ці загрози не зупиняють розвиток кооперативного руху в сільському господарстві Польщі. І хоча кількість кооперативів та їх членів у різних воєводствах відрізняється, якість виконаних робіт і наданих послуг не поступається іншим господарським структурам [4].

Також варто звернути увагу на зарубіжний досвід у сфері державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Так, у Канаді діє урядова програма «Ініціатива з розвитку кооперативів», що здійснюється в співпраці з кооперативним сектором країни. Ця програма передбачає розвиток кооперативів, допомагає виробникам об'єднуватися і створювати нові кооперативи, розробляти і користуватися інноваційними спосо-

бами кооперативної діяльності. Успішні заявники в рамках цієї програми можуть отримати фінансування у розмірі до 75 тис. дол. США. До програми включено три основні і пов'язані між собою складові:

1) дорадчі послуги, які мають на меті забезпечити доступ до професійних і технічних послуг, необхідних для успішного відкриття чи посилення кооперативу;

2) розвиток досліджень і знань, які ставлять перед собою ціль у заохоченні до досліджень та розробки проектів, з кооперативних питань;

3) інноваційні кооперативні проекти, які здійснюються у пріоритетних сферах, визначених державою, і внаслідок реалізації яких накопичується передовий досвід і набуваються необхідні навички тощо [5].

У США головним механізмом державної політики щодо підтримки кооперації є кооперативне законодавство. Широко застосовується кредитна форма підтримки доходів фермерів шляхом зменшення процентної ставки за позику, відшкодування певної частини позики державою, звільнення від сплати боргу в перші роки після отримання кредиту, продовження строку повернення тощо. Держава займається науковим та інформаційним забезпеченням діяльності кооперативних організацій, підготовкою кваліфікованих кадрів, сприяє впровадженню науково-технічного прогресу у фермерських кооперативах.

Державною підтримкою кооперації в Німеччині є встановлення певного рівня заготівельних цін, дотування експортних поставок, обмеження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і стимулювання розвитку сільських територій. Держава надає фінансову допомогу офіційно зареєстрованим кооперативам та їхнім спілкам протягом п'яти років. У перший рік розмір фінансової допомоги кооперативним формуванням становить до 3% виручки від продажів кооперативу, у другий – 2%, в третій, четвертий і п'ятий – до 1%. Також здійснюється субсидування кооперативних об'єднань, за умови, що субсидія не повинна перевищувати у перший рік 60%, у другий – 40%, у третій, четвертий і п'ятий – 20% адміністративно-управлінських витрат кооперативу (включаючи кошти для одержання консультацій та для контролю за якістю одержаної продукції). При дотриманні усіх вимог договору об'єднання виробників упродовж перших семи років отримують цільову державну фінансову допомогу на капіталовкладення, яка не повинна перевищувати 25% інвестиційних витрат.

У Польщі підтримку кооперативів та інших об'єднань регулює Закон «Про групи виробників та їх об'єднань». Кооперативи сільськогосподарських виробників можуть розраховувати на фінансову допомогу за рахунок коштів, які призначені на організацію і підтримку їхньої адміністративної діяльності в перші п'ять років від дня адміністративного рішення, яке б підтверджувало кооперативам законодавчо визначені умови. Кооперативи оформляють відповідні документи для надання фінансової допомоги, яка може максимально виплачуватися 5 років від дня видання рішення [4].

Після розширення сфери діяльності і функцій кооперативи Франції отримали доступ для участі у багатьох програмах, які фінансуються за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, зокрема, це підтримка кооперативних заводів з виробництва біопалива; фінансова підтримка придбання безпечного для навколишнього середовища устаткування; фінансова підтримка дій щодо підвищення якості продукції кооперативів; фінансова підтримка соціальних акцій кооперативів тощо.

У країнах Північної Європи діє урядова політика заохочення кооперативного руху. Держава має повноваження призупинити оподаткування кооперативів, з метою збільшення виробництва окремих видів сільгосппродукції, виділити прямі субсидії, як тимчасові заходи для стимулювання виробництва. Держава надає кооперативам кредити на модернізацію сільськогосподарського виробництва, купівлю земель, ремонт виробничих приміщень, будівництво доріг, придбання техніки [5].

Зарубіжний досвід свідчить, що різноманітні форми державної підтримки є вкрай важливими для розвитку кооперації, забезпечення рівноваги на ринку та збільшення можливостей економічного вибору для виробників сільськогосподарської продукції.

**Висновки.** Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, в Україні, можуть виступити сильними гравцями на ринку, так як це сталося у багатьох економічно-розвинених країнах, але за умов належної державної підтримки, якої нині немає навіть для уже існуючих та діючих кооперативів.

Національна кооперація ще не має популярності серед власників фермерських та особистих селянських господарств. Об'єднання для спільної діяльності із переробки продукції, закупівлі та збуту є рідким явищем в Україні, через відсутність довіри та спільних інтересів між фермерами, недостатню обізнаність у цій сфері діяльності та недосконалу систему оподаткування, яка не вирізняє кооператив як особливу форму господарювання. Розвиток обслуговуючої кооперації в Україні залежить від мотивації та ініціативи учасників, розуміння між членами об'єднання, а також належної фінансової підтримки, сприятливої законодавчої та податкової політики зі сторони держави.

Законодавство України у питаннях розвитку кооперації потребує негайного оновлення. Найбільшими недоліками є безсистемність та невідповідальність. Закони України «Про споживчу кооперацію»,

«Про Кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію» в багатьох випадках суперечать положенням Податкового, Цивільного та Господарського кодексів України (наприклад, проблема подвійного оподаткування). Усе це чинить невідповідність принципам, статусу та меті діяльності обслуговуючих кооперативів. Також державна політика розвитку національної кооперації повинна бути спрямована не тільки на підтримку вже існуючих кооперативів, але і на створення нових перспективних кооперативних формувань. Виходячи з досвіду провідних країн, найпоширенішими та найефективнішими стають переробно-збутові обслуговуючі кооперативи, які додають вартості виробленій сільськогосподарській продукції та економічний ефект членам об'єднання, підвищує соціальну захищеність власників ОСГ, що безпосередньо впливає на розвиток сільських територій та економіку країни загалом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
3. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація : навч. посіб. / уклад. Рудік О. ; консулт. Бондарчук В., Гриценко М. – 190 с.
4. «Щодо досвіду розвитку кооперації в аграрному секторі Польщі». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/424/#\\_ftnref2](http://www.niss.gov.ua/articles/424/#_ftnref2).
5. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : аналітичне дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prism.org.ua>.
6. Черевко Г.В. Фермерська кооперація в зарубіжних країнах / Г.В. Черевко. – Л. : ЛДСП, 1994.
7. Черевко Г.В. Перспективи кооперації в АПК України в умовах інтеграції в Європейський Союз [текст] / Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос // Економіка АПК. – 2006. – № 3.

УДК 338.43:631.147

Хоришко І.В.  
аспірант,

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

## ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

Розвиток екологічно безпечного сільського господарства наразі є одним із найбільш перспективних напрямів агровиробництва. Проте недостатність інституційного забезпечення цього процесу гальмує, а інколи й перешкоджає екологізації аграрного сектора економіки. Основні проблеми екологізації агровиробництва та шляхи удосконалення інституційних механізмів, спрямованих на їх вирішення, розкрито у цій статті.

**Ключові слова:** екологічно безпечне агровиробництво, інституційна економіка, інституційний механізм, екологічний контроль, екологічний аудит, екологічно безпечна продукція.

### Хоришко І.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЭКОЛОГОБЕЗОПАСНОГО АГРОПРОИЗВОДСТВА

Развитие экологически безопасного сельского хозяйства в настоящее время является одним из наиболее перспективных направлений агропроизводства. Однако недостаточность институционального обеспечения этого процесса тормозит, а иногда и препятствует экологизации аграрного сектора экономики. Основные проблемы экологизации агропроизводства и пути совершенствования институциональных механизмов, направленных на их решение, раскрыты в этой статье.

**Ключевые слова:** экологически безопасное агропроизводство, институциональная экономика, институциональный механизм, экологический контроль, экологический аудит, экологически безопасная продукция.

### Khorishko I.V. IVFORMATION INSTITUTIONAL MECHANISM ECOLOGICALLY AGRICULTURAL PRODUCTION

Development of ecologically safe agriculture is now one of the most promising areas of agricultural production. However, the lack of institutional support for this process slows down and sometimes preclude greening the agricultural sector. The main problems of agricultural production and greening ways to improve institutional mechanisms aimed at their solution disclosed in this article.

**Keywords:** ecologically safe agricultural production, institutional economics, institutional framework, environmental control, environmental auditing, ecologically safe products.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан сільського господарства в Україні потребує формування і впровадження дієвого інституціонального механізму, який забезпечив би еколого-економічну безпеку аграрного виробництва. Важливість розв'язання проблеми дотримання вимог еколого-економічної безпеки аграрного виробництва в Україні зумовлюється не тільки реальним незадовільним станом навколишнього природного середовища, але й залежністю продовольчої безпеки країни та її регіонів від якості довкілля. Сільськогосподарське виробництво органічної продукції вимагає наявності чітких правил і процедур, стимулів і санкцій, стримувачів і противаг, що знаходяться в основі формування механізмів інституційної економіки. Дотримання цих принципів є головною передумовою створення ефективного інституційного середовища з метою активізації екологічно безпечного агровиробництва в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наразі екологічно безпечним технологіям суспільство приділяє усе більше уваги. Цьому питанню присвячено багато наукових праць вітчизняних учених. Зокрема, В. Гармашів, О. Фомічова, К. Малькова у своїх роботах розглядають проблеми органічного сільськогосподарського виробництва [1; 5]. Проблемам екологізації агропромислового виробництва та формування екологічно-збалансованого сільського господарства присвятили свої праці С. Денисенко [3], Л. Моклячук, В. Петришина, Г. Матусевич [6]. О. Гейдт [2] та Н. Зіновчук [4] висвітлюють еколого-економічні проблеми аграрного виробництва та напрями їх вирішення. Проте у науковій літературі недостатньо висвітлено особливості формування та функціонування в сучасних умовах інституціонального механізму екологічно безпечного агровиробництва, що і спонукало до написання цієї статті.

**Постановка завдання.** Мета статті – розкриття методологічних підходів до формування та практич-

них заходів з реалізації інституційного механізму екологічно безпечного агровиробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічні цілі державної політики в галузі екології – забезпечення екологічної безпеки України, збереження природного середовища для сталого розвитку суспільства, підвищення якості життя, охорона здоров'я населення і поліпшення демографічної ситуації.

Тому екологічно безпечне виробництво, яке досягається за умови становлення інтегральної еколого-економічної безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств, пропонується розглядати як необхідну умову сталого економічного розвитку підприємств агропромислового комплексу з урахуванням вимог екологічної безпеки (екологічно безпечна продукція, екологічно безпечне виробництво, екологічно безпечні агросистеми) з метою забезпечення населення якісним продовольством і поліпшення демографічної ситуації.

У цьому контексті розвиток сільськогосподарських підприємств передбачає процес гарантованого забезпечення усіх членів суспільства екологічно безпечними та якісними продуктами харчування з метою задоволення фізіологічних потреб людини, підтримки фізичного і психічного здоров'я нації за умов екологічно зрівноваженого використання, збереження та відтворення природних ресурсів. Україна поступово інтегрується до глобального світового простору. Вступ нашої країни до Світової організації торгівлі (СОТ) актуалізував процес екологізації аграрного виробництва, оскільки сільськогосподарська продукція повинна задовольняти як внутрішні потреби в продовольстві, так і бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку [3, с. 51]. Активізація процесу євроінтеграції посилює вимоги до сільськогосподарських товаровиробників у цьому напрямі.

На жаль, наразі держава має обмежений вплив на процеси екологізації виробництва, особливо на

підприємствах приватної форми власності. Тому необхідно сформувати нові інституційні підходи у напрямі забезпечення екологічнобезпечного виробництва і широкого використання ринкових стимулів природоохоронної діяльності сільськогосподарських підприємств, які б діяли незалежно від їхньої форми власності та підпорядкованості. Для реалізації природоохоронної стратегії сільськогосподарського виробництва необхідно реформувати систему господарських мотивацій, змінити всю систему прийняття господарських рішень на рівні підприємства, системи управління соціально-економічним розвитком регіону та країни, органічною складовою якого є інституціональний механізм екологічної безпеки.

На нашу думку, формування інституціонального механізму (як сукупності методів і засобів впливу на процеси) екологічнобезпечного виробництва має здійснюватися за допомогою ефективного поєднання фінансово-економічного забезпечення (економічних методів і фінансових важелів) з методичним, нормативно-правовим та інформаційним забезпеченням. На рисунку 1 схематично наведено складові інституціонального механізму та напрями їх взаємодії.

З метою збільшення виробництва екологічної сільськогосподарської продукції можна використовувати товарний кредит. При цьому варто поєднувати форми товарного та грошового кредитування та надати виробнику право вибору найбільш прийнятного, на його погляд, варіанта.

Одержувачі, орієнтуючись на продовольчий ринок, самі повинні авансувати виробників або надавати їм короткостроковий кредит у товарній формі під майбутні поставки продукції, що їх цікавила. Справедливість цін при такому кредитуванні необхідно забезпечувати взаємним інтересом виробників продукції і фірм товаровиробників, а також високою конкуренцією серед них [1, с. 12].

Зупинимося на детальному розгляді кожного з елементів структури цього механізму. Серед еконо-

мічних важелів державного регулювання виробництва екологічної сільськогосподарської продукції важливе місце займають бюджети всіх рівнів. Важливо врахувати, що залучені до бюджету кошти самі по собі не працюють, для них повинен бути створений «режим найкращого сприяння».

Необхідно здешевити кредити для виробників екологічнобезпечної сільськогосподарської продукції, створити нові кредитні структури, застосовувати іпотечні довгострокові кредити під заставу землі, іншої нерухомості, які є одним з основних джерел інвестиційних ресурсів. Для його становлення необхідний розвинений земельний ринок.

Значні можливості кредитування виробників екологічної сільськогосподарської продукції відкриваються при створенні в регіонах фінансово-аграрних груп. Вони повинні концентрувати значні фінансові кошти учасників.

Одним із найважливіших економічних механізмів, що впливають на ефективність виробництва екологічної сільськогосподарської продукції, є пільгове оподаткування.

Крім пільгових кредитування та оподаткування необхідне більш ефективне використання й інших інструментів, серед яких можна виділити:

- преміальні виплати за підвищення екологічних якостей продукції, що випускається, за поліпшення екологічного контролю виробництва, за зниження забруднень і впровадження безвідходних технологій тощо;
- екологічні штрафи;
- режим прискореної амортизації природоохоронних фондів.

Важлива роль у стимулюванні розвитку виробництва екологічної продукції може відводитися держконтракту, при цьому предметом на закупівлю може вважатися будь-яка продукція рослинництва, тваринництва, звірівництва, і він призначений не для особистого, сімейного, домашнього та іншого підсобного використання. Контракт на закупівлю екологічної сільськогосподарської продукції для державних потреб повинен виступати як інструмент формування державних резервів, забезпечення необхідного рівня продовольчого постачання для оборони і державної безпеки, задоволення потреб якісними продуктами незахищених верств населення.

Отримати держзамовлення на вирощування екологічної продукції для держави дуже престижно, так як це свідчить про визнання її якості. Проект контракту повинен розробити державний замовник і направити його до виробника. Цивільний кодекс України детально регламентує порядок і строки укладення державного контракту. Виробник при цьому має певні державні гарантії з оплати вирощеної продукції.

Реалізація екологічної сільськогосподарської продукції може також здійснюватися за допомогою договорів, не



Рис. 1. Модель інституціонального механізму екологічнобезпечного виробництва у сільському господарстві

обтяжених державними замовленнями, купівлі-продажу, комісії, міни, застави тощо, за якими суб'єкти вправі вільно вирішувати усі питання збуту свого товару.

Договори на виробництво екологічної сільськогосподарської продукції відрізняються від інших договорів тим, що їхній зміст зумовлюється своєрідністю аграрного виробництва. Природно, їхні права та обов'язки зовні можуть збігатися із цивільно-правовими договорами, але будуть мати істотні відмінності, так як виробництво екологічної сільськогосподарської продукції залежить від природних і кліматичних факторів.

Виконання забезпечувальної функції покладається на комплекс інформації. До комплексу інформаційного забезпечення можна віднести інформацію, що надходить від екологічного аудиту; екологічної експертизи; моніторингу довкілля; інформація, на основі якої можна розрахувати показники ресурсного забезпечення планів розвитку підприємств, оцінити доцільність інвестиційної діяльності; звіти про виконання робіт та заходів зі збереження ґрунтів; маркетингова інформація; інформація щодо технологічних інновацій тощо.

До інформаційного забезпечення також можна віднести підготовку кваліфікованих кадрів у агро-екологічному напрямі, екологічні семінари для сільгоспвиробників, надання консультацій фахівцями.

Інформація, що надходить з різних джерел, з часом змінює свій характер та зміст. Враховуючи таку особливість, існує нагальна потреба в удосконаленні та розширенні діючого нормативно-правового та методичного забезпечення. Нормативно-правові акти є основою адміністративного управління, яке у свою чергу передбачає здійснення контролю за дією економічних важелів.

З огляду на складну екологічну ситуацію в аграрній сфері, існуючу законодавчо-нормативну базу доцільно розширити прийняттям та введенням у дію «Екологічного кодексу», який став би основним законодавчим актом, регламентуючим будь-який вид економічної діяльності, що прямо чи опосередковано створює антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище, та встановив би презумпцію потенційної екологічної безпеки в усіх галузях економічної діяльності. Екологічна безпека аграрного виробництва має бути виділена окремим розділом, у межах якого чітко регламентуватимуть сфери землекористування, норми використання та умови збереження отрутохімікатів, способи утримання тварин та поводження із забрудненими стоками тощо. Доцільно саме у цьому правовому акті передбачити економічну й адміністративну відповідальність за дії, внаслідок яких відбулося погіршення стану агро-екосистем, або бездіяльність, що зумовила їх погіршення чи забруднення [2].

Щодо сучасної методологічної бази, яка охоплює порядок розрахунків платежів за забруднення, екологічних податків, встановлення розміру штрафів, то, на нашу думку, в ній також необхідно провести зміни, які сприятимуть досягненню еколого-економічної безпеки розвитку як економіки в цілому, так і сільського господарства зокрема. Нормативно-правове та методичне забезпечення регламентує застосування відповідних економічних методів та економічних важелів, до того ж окремий економічний метод передбачає конкретні економічні важелі (інструменти) про які йшлося раніше. З огляду на специфіку сільського господарства та залежність його розвитку від стану агро-екосистем, а точніше –

земельних ресурсів, вважаємо за доцільне активізувати використання таких економічних важелів, як пільгові кредитні ставки для тих сільгоспвиробників, які проводять роботи зі збереження, відтворення земель за власні кошти.

Одним із першочергових питань подальшого розвитку виробництва екологобезпечної продукції залишається законодавче забезпечення. Аналіз сучасного стану в Україні свідчить про майже повну відсутність нормативно-правової бази з цього питання. Наразі стоїть питання прийняття законодавчого акту стосовно органічного виробництва в Україні. Під час опрацювання цього законопроекту можна рекомендувати використання поняття «життєвий цикл продукції», що дозволить обґрунтувати основний суб'єкт права та запропонувати визначення термінів.

Однак до прийняття закону, з огляду на тривалий період процедури затвердження Верховною Радою України, варто скористатися чинною законодавчою базою. За результатами аналізу встановлено, що для цього найкраще підходить Закон України «Про інноваційну діяльність» з внесенням відповідних доповнень. Цей закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Визнання екологічних пріоритетів на рівні з економічними, на нашу думку, має бути в основі доповнень до цього закону.

Зміни, що відбулися в галузі АПК при формуванні та розвитку ринкових відносин, надали підприємствам і організаціям більшу самостійність у виробничій діяльності, право розпоряджатися виробленою продукцією та доходами, можливість створення підприємств усіх форм власності тощо. До негативних змін належить те, що реформування в агропромисловому комплексі країни було здійснено без урахування циклічності виробництва продукції, уповільненого обороту капіталу, зважаючи на взаємопов'язаність у виробництві природно-біологічних, організаційних та економічних процесів. Високі темпи переходу до ринкових відносин, не створюючи елементів його інфраструктури, витіснили сільських товаровиробників з ринку: у стадії обігу продукції чільну роль усе ще грають посередники [4, с. 235].

Виробництво еколого безпечної сільськогосподарської продукції без державної підтримки практично неможливо. Інтереси учасників екологічного ринку повинні регулюватися на договірній і законодавчій основі.

Екологічний контроль при виробництві екологічної продукції включає державний, виробничий, відомчий і громадський контроль.

Державний екологічний контроль здійснюють державні, обласні, районні та місцеві органи влади відповідно до певних повноважень, а також спеціально уповноважені на те державні і регіональні органи в сфері охорони навколишнього середовища, санітарного та ветеринарного нагляду.

Органи державного екологічного контролю:

- перевіряють роботу очисних споруд та інших знешкоджуючих пристроїв, засобів їх контролю, дотримання нормативів якості навколишнього природного середовища, природоохоронного законодавства, виконання планів та заходів з охорони навколишнього природного середовища;

- видають дозвіл на право викиду, скидання, розміщення шкідливих речовин;

– встановлюють за погодженням з органами санітарно-епідеміологічного нагляду нормативи викидів і скидів шкідливих речовин джерелами забруднення навколишнього природного середовища;

– призначають державну екологічну експертизу та контролюють виконання її висновків;

– вживають заходів щодо усунення недоліків спільно з органами ветеринарного нагляду, дають у межах наданих прав вказівки або ув'язнення з розміщення, проектування, будівництва, реконструкції, введення в експлуатацію об'єктів;

– мають право в установленому порядку клопотати про притягнення винних осіб до адміністративної, дисциплінарної відповідальності, подавати позови до суду або арбітражного суду про відшкодування шкоди, заподіяної навколишньому природному середовищу або здоров'ю людини порушеннями природоохоронного законодавства;

– приймають рішення про обмеження, призупинення, припинення роботи підприємств, споруд, інших об'єктів і будь-якої діяльності, що становлять небезпеку для здоров'я людини, тварин і птахів [5, с. 29].

Державний екологічний контроль діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється шляхом проведення попереджувального і поточного контролю.

Попереджувальний екологічний контроль здійснюється з метою визначення обґрунтованості та правильності:

– вибору майданчика для будівництва та розміщення тваринницьких і птахівницьких підприємств;

– дотримання природоохоронних заходів, які приймаються у проектно-технологічних рішеннях, технології будівництва очисних споруд та систем обігріву органічних добрив до використання з урахуванням усіх умов;

– планування в проекті і натурі достатньої кількості сільськогосподарських угідь та їхньої придатності для утилізації отримуваних відходів [4, с. 99].

Органи поточного державного контролю стежать за правильністю експлуатації підприємств, експлуатаційною надійністю очисних споруд та споруд підготовки гною і посліду до використання, за дотриманням вимог охорони навколишнього природного середовища при утилізації відходів, організацією виконання підприємствами заходів з охорони та раціонального використання природних ресурсів.

Поточний державний контроль ведеться за планом. Його періодичність встановлюється в залежності від технічного, технологічного стану і ступеня екологічної безпеки сільськогосподарських підприємств та їхніх природоохоронних об'єктів і впливу на природу.

Плановий контроль повинен проводитися не рідше одного разу на рік. Поточний контроль здійснюється з обов'язковою участю посадових осіб підприємств, відповідальних за використання та охорону вод, ґрунтів, земельних ресурсів та виконання природоохоронних заходів.

Основними завданнями виробничого (відомчого) екологічного контролю є перевірка виконання планів і заходів з охорони природи й оздоровленню навколишнього середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів, дотримання нормативів якості навколишнього природного середовища, виконання вимог природоохоронного законодавства.

У вирішенні проблем виробництва та реалізації екологічної сільськогосподарської продукції не останню роль відіграє громадський екологічний

контроль, який проводиться професійними спілками, партіями «зелених» та іншими об'єднаннями.

У спеціальну екологічну службу Державної екологічної інспекції повинні входити інспектори-екологи, які повинні бути фахівцями не тільки у сфері екології, а й добре знати агротехніку сільськогосподарських культур і засоби механізації.

Перш за все, повинна бути складена програма екологізації сільського господарства, що включає етапи створення мережі пунктів (на базі машино-випробувальних станцій) з перевірки технологій, визначення екологічних вимог до них та екологічної сертифікації. Потім необхідно організувати модельні господарства з типовими зональними умовами виробництва основних видів продукції. Для них варто підібрати адаптивні в екологічному плані технології, які потрапляють на ринок, щоб покупцеві було легше розібратися в їхній придатності. Екологічна служба перевірки технологій повинна оснащуватися пересувними лабораторіями з контролю навколишнього середовища існування рослин, включаючи атмосферне повітря, ґрунт тощо.

Перевірці підлягають господарства, котрі купили нові технології, а також підприємства, що використовують технологічні прийоми і машини, зняті з виробництва.

Контрольна система, окрім своїх безпосередніх перевірок функцій, повинна надавати допомогу товаровиробникам у регулюванні агроєкосистеми, тобто сприяти збереженню екологічної рівноваги в господарствах.

Крім базових перевірок виконання екологічних вимог до технологічних операцій і машин, безпосередньо в господарствах варто розробити висновок з узагальнення екологічної інформації господарств та рекомендації для голови районної адміністрації, органів державної та виконавчої влади з питань оздоровлення навколишнього природного середовища [6, с. 16].

Важливо розробити нормативну базу для екологічного аудиту – незалежної, об'єктивної, позавідомчої оцінки відповідності діяльності господарюючих суб'єктів вимогам чинного природоохоронного законодавства, нормативних і правових актів, методичних і регламентуючих документів у галузі охорони навколишнього середовища та природокористування.

На нашу думку, назріла необхідність створення екологічного аудиту в сільському господарстві, і назвати його «агроєкологічний аудит». Показниками впливу об'єкта на стан навколишнього середовища можуть служити:

- екологічність виробництва і вирощуваної продукції;

- вплив на повітряний басейн;

- негативні впливи викидів на водні об'єкти;

- специфічні регіональні та місцеві умови;

- вплив на земельні та матеріальні ресурси відповідних територій, на тваринний і рослинний світ [4, с. 188].

Агроєкологічний аудит, здійснюваний на галузевому рівні, може сприяти дотриманню екологічних стандартів на етапах дослідження документації екологічної сертифікації – технологічного процесу виробництва – зберігання – реалізації – утилізації.

Як інструмент управління він повинен являти собою систематизовану, періодичну, підкріплену документально оцінку екологічності сільськогосподарського виробництва та обладнання, що може стати невід'ємною частиною вирішення екологічних завдань.

Перехід до ринкових відносин вимагає вдосконалення служби екологічного контролю. На відміну від уже діючих організацій, сучасний екологічний контроль повинен ґрунтуватися не на жорсткій структурі перевірок та стягнення великих штрафів, а на стимулюванні виробників екологічної продукції і на комплексній охороні навколишнього середовища. Природно, частина робіт має фінансуватися з державного бюджету, а частина – господарствами. Видається, що з державного бюджету необхідно виділити кошти на виконання контрольних функцій, а на екологічну допомогу (розробку рекомендації з експлуатації конкретних об'єктів природи, заходів з оздоровлення навколишнього середовища певного господарства, регіону тощо) – з доходів господарств. Вважаємо, що запропонований нами підхід до організації та фінансового забезпечення екологічного контролю дозволить забезпечити розвиток агроекологічного виробництва та підвищить конкурентоспроможність вітчизняної екологічно чистої продукції та світових ринках.

**Висновки.** Таким чином, з метою організації регульованого ринку екологічно чистого і безпечного для життя людини продовольства вже сьогодні мають бути створені необхідні передумови функціонування інституціонального механізму: формування ефективного фінансово-економічного, державна підтримка виробників екологічної сільськогосподарської продукції, нормативне забезпечення й інформаційного забезпечення формування ринкових структур та відповідного господарського механізму. При цьому ефективність державної підтримки може бути досягнута лише у разі реалізації перших двох позицій, розробки спеціальних державних і регіональних програм з цього питання.

На нашу думку, варто розробити державну цільову програму виробництва екологічної сільсько-

господарської продукції та при формуванні проектів державного бюджету на відповідні роки передбачати виділення асигнувань на її фінансування. За таких обставин у товаровиробника з'явиться впевненість у цілісності коштів, витрачених на реалізацію програми, і реальна можливість збільшити обсяг виробництва екологічної продукції. Для виконання такої програми потрібно змінити порядок формування такої програми та її нормативно-правового забезпечення, а також порядок її фінансування.

При цьому важливим є напрям удосконалення організації та методики контролю за цільовим використанням коштів з широким використанням методів агроекологічного аудиту, що вимагає окремих наукових досліджень і може стати темою подальших наукових розвідок.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гармашів В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашів, О.В. Фомічова // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 7. – С. 11-16.
2. Гейдт О.П. Еколого-економічні проблеми аграрного виробництва в регіоні та напрями їх вирішення [Електронний ресурс] / О.П. Гейдт // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Денисенко С.М. Розвиток виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції / С.М. Денисенко // Проблеми формування нової економіки XXI століття : міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 22-23 грудня 2011 р.). [у 8 т.] – Т. 8. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2012. – С. 50-52.
4. Зиновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. – Львів : Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК «АТБ», 2007. – 394 с.
5. Малькова К. Органічне виробництво: здобутки та перспективи / К. Малькова // Агровісник. Україна. – 2008. – № 5. – С. 28-29.
6. Моклячук Л.І. Моніторинг та фіторе mediaція забруднених ґрунтами / Л.І. Моклячук, В.А. Петришина, Г.Д. Матусевич // Агроекологічний журнал. – 2010. – № 1. – С. 15-18.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.432

**Грицина В.В.***аспірант кафедри економічної теорії  
Херсонського державного університету*

### РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток акціонерних товариств як ефективної форми організації підприємств в Україні спричинив необхідність розробки теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо здійснення ефективного корпоративного управління. У статті визначено основні напрями розвитку корпоративного управління в Україні.

**Ключові слова:** корпоративне управління, акціонерне товариство, корпорація, трансформація, шляхи розвитку, ефективність.

#### **Грицина В.В. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Развитие акционерных обществ как эффективной формы организации предприятий в Украине вызвал необходимость разработки теоретических положений и практических рекомендаций по осуществлению эффективного корпоративного управления. В статье определены основные направления развития корпоративного управления в Украине.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, акционерное общество, корпорація, трансформація, пути развития, эффективность.

#### **Hrytsyna V.V. DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE IN UKRAINE**

The development of joint stock companies as an efficient form of organization of enterprises in Ukraine led to the need to develop theoretical concepts and practical recommendations for implementation of effective corporate management. The article discusses the main directions of development of corporate management in Ukraine.

**Keywords:** corporate management, joint stock company, corporation, transformation, development efficiency.

**Постановка проблеми.** Нині в Україні набув розвитку новий тип управління, який домінує у розвинених країнах уже багато років, а саме – корпоративне управління. Корпоративна організація власності та функціонування переважної більшості великих і середніх промислових підприємств у вигляді відкритих та закритих акціонерних товариств виступає головним чинником формування цього типу управління. У сучасних умовах господарювання невід’ємною складовою політики економічного зростання та стабілізації має стати невідкладне реформування та вдосконалення системи корпоративного управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом вітчизняні та зарубіжні вчені зосередили свою увагу на таких теоретичних і практичних аспектах корпоративного управління: корпоративні стратегії у реструктуризації та управління ними (І. Ансофф [1], Гохан Патрик А. [2]), корпоративне управління та реструктуризація (О. Терещенко [9]), корпоративне управління підприємств і акціонерних компаній (Л.М. Кузьменко [4], І. Мазур, В. Шапіро [7]), сутність та зміст корпоративного управління (Г.В. Назарова, П.В. Дем’яненко [6]). Варто зазначити, що наукові погляди на проблему корпоративного управління у різних авторів мають суттєві відмінності.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні особливостей корпоративного управління в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Створений на основі приватизації державного майна підприємств корпоративний сектор займає найвагоміше місце в українській економіці. На його частку припадає майже 75% ВВП [2, с. 128]. Однак за роки реформ в Україні так і не створено необхідних пере-

думов, які б сприяли утвердженню ефективних механізмів корпоративного управління. Аналіз свідчить [3, с. 88], що залишається низькою прозорість більшості акціонерних товариств, спостерігається високий рівень тінізації окремих видів діяльності, а також незахищеність корпоративних прав акціонерів, досить поширені випадки відверто брутальних порушень прав акціонерів.

Це переконливо свідчить про необхідність активізації наукових досліджень у цій сфері з метою виявлення тенденцій та напрямів удосконалення системи корпоративного управління. Справді, про недосконалість системи корпоративного управління в Україні яскраво свідчать процеси незахищеності прав власності акціонерів, рейдерство, поширення корпоративних конфліктів тощо.

Поняття «рейдерство» [4, с. 41] походить від англійського терміна «ride» й означає поглинання підприємства (акціонерного товариства) шляхом захоплення, недобросовісного (насильницького) злиття, скуповування акцій через підставну структуру шляхом винесення спірного рішення з подальшим силовим захопленням підприємства. У зв’язку з цим, наприклад, у Бюджетній декларації на 2012 рік йшлося про необхідність «створення надійної системи протидії відчуженню державного майна та корпоративних прав поза процесами приватизації, усунення прогалин у законодавстві, що використовуються під час протиправних захоплень підприємств (рейдерство)».

В Україні, на відміну від розвинутих країн світу, масово поширене таке явище, як подвійне ведення реєстрів власників цінних паперів (акцій), що впливає на ефективність системи корпоративного управління та призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Не існує ефективного зовнішнього



корпоративного контролю в системі корпоративного управління у зв'язку із нерозвиненістю ринку цінних паперів (фондового ринку).

Корпоративні конфлікти в акціонерних товариствах викликають недовіру у стратегічних інвесторів до основних фінансових інструментів. Варто зазначити, що корпоративний конфлікт у багатьох випадках являє собою загрозу настання негативних наслідків і для самого підприємства, у системі якого він виникає, незалежно від його безпосередньої участі у конфлікті, поряд із тим, що останнє часто-густо «одночасно і мета, і сторона конфлікту». Створення механізмів запобігання негативним наслідкам корпоративних конфліктів або їх мінімізації уявляється можливим у тому числі через дослідження динаміки конфліктів та факторів ризику обумовлених їх перебігом. Відокремленість та самостійність корпоративного спору особливо простежується у тих конфліктах, які виникають внаслідок висування стороною – ініціатором конфлікту вимог, не заснованих на законі. У таких випадках, з метою досягнення бажаних наслідків, відповідна сторона конфлікту може штучно «моделювати» спір про право (або сприяти його виникненню за участю інших осіб), який за нормами законодавства має бути вирішений певним чином, що дозволить ініціюючій стороні конфлікту досягти мети конфліктної поведінки.

Надзвичайно актуальними в процесі вдосконалення системи корпоративного управління є питання захисту прав акціонерів у разі реорганізації (злиття, поділу, виділення, перетворення) акціонерних товариств. Практично вітчизняні акціонерні товариства не відповідають рівню публічних корпорацій розвинутих країн світу, які характеризуються високим рівнем прозорості та узгодження інтересів усіх учасників корпоративного управління. Вітчизняні акціонерні товариства характеризуються низьким рівнем участі представників інституційних інвесторів в органах управління. У системі корпоративного управління вітчизняними акціонерними товариствами відсутні дієві механізми економічного стимулювання роботи посадових осіб [6, с. 45].

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність товариства. У рамках корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки інвесторів у капіталі товариства.

Проблематика корпоративного управління в усіх країнах світу поки що не представлена в чітко окресленій науковій та учбовій дисципліні у зв'язку з теоретичною еkleктичністю та тематичною багатаспектністю [10, с. 27]. Наприклад, до сфери корпоративного управління кризь призму процесу управління корпоративними правами досить часто входять також такі питання, як заснування акціонерних товариств, розміщення та обіг акцій, додаткова емісія акцій, злиття та поглинання, реструктуризація акціонерних товариств, банкрутство та ліквідація, вирішення корпоративних конфліктів і захист прав міноритарних акціонерів, побудова системи мотивації членів виконавчих органів тощо.

Покращення корпоративного управління неможливе також без створення ефективної системи розкриття інформації та забезпечення прозорості емітентів цінних паперів, акції яких повинні перебувати в публічному обігу. У практику вітчизняного корпоративного управління недостатньо впроваджуються сучасні інформаційні технології. Ці та інші висновки ще раз свідчать про необхідність трансформації системи корпоративного управління в Україні з перехідного типу в ринкову систему.

У розвинутих країнах світу у зв'язку з появою нових інституційних акціонерів та підвищенням впливу на прийняття управлінських рішень працівників розумової праці також тривають численні наукові та практичні дискусії щодо проблем підвищення ефективності корпоративного управління. Як зазначає Пітер Ф. Друкер, «дуже скоро ми знову зіткнемося з проблемами управління корпораціями. Нам доведеться заново визначати мету організації, яка використовує найману працю, мету її менеджменту, оскільки зміняться інтереси законних власників корпорації (тобто її акціонерів) і інтереси працівників розумової праці (тобто власників людського капіталу, завдяки якому організація створює матеріальні блага)».

Еволюція систем корпоративного управління безпосередньо визначається інституційним середовищем у країні. Розуміння характеру та особливостей трансформації системи корпоративного управління в Україні в загальному контексті світових перетворень та новими викликами воєно-політичної ситуації довкола країни є необхідним для вироблення ефективної корпоративної політики та стратегії розвитку акціонерних товариств і корпоративних структур, які виступають головною складовою виробничого потенціалу України, та напрацювання напрямів державної стратегії щодо розвитку корпоративного сектора країни загалом [8, с. 109].

Сутнісний аспект трансформації системи корпоративного управління виявляє характер, причини виникнення, особливості розвитку, механізми здійснення та кінцеві результати, до яких ведуть процеси сучасних перетворень. Функціонування системи корпоративного управління за своєю сутністю є складним явищем, тому у процесі її розвитку простежується елемент певної непрогнозованості. Одна із основних причин виникнення трансформаційних процесів у системі корпоративного управління полягає в тому, що будь-яка система та її складова здатні до саморозвитку, тому природно прагнуть зберегти свою рівновагу. В той же час з наростанням внутрішнього напруження можлива керована ззовні чи зсередини трансформація системи та її окремих елементів [1, с. 27].

Тому, на наш погляд, під трансформацією системи корпоративного управління слід розуміти перетворення форм і методів корпоративного управління; реформування системи корпоративного управління з урахуванням вимог пануючої моделі корпоративного управління в умовах глобалізації та власних інтересів акціонерів, самих акціонерних товариств та держави; насамкінець переорієнтацію функціонування акціонерних товариств та суспільства з метою їх переходу на базу загальнолюдських цінностей і розвитку соціального капіталу. Як вважають багато фахівців з теорії та практики корпоративного управління, необхідними умовами для розвитку корпоративного управління в країнах з транзитивною економікою є: створення прозорих ринків капіталу, які б пропонували підприємцям значні стимули та з прийнятними затратами приваблювали б інвестиції; захист прав влас-

ності та інтересів усіх акціонерів, а також зацікавлених осіб. Це дасть змогу ефективніше розподіляти ресурси, приймати рішення на користь акціонерних товариств та більш ефективно використовувати свої знання і навички менеджерам. Ефективна система корпоративного управління сприяє розвитку державного управління на основі верховенства права, ефективній інвестиційній політиці та розбудові ринкової інфраструктури [9, с. 150].

Вітчизняні сучасні наукові дослідження корпоративного управління зосереджені переважно на вивченні проблематики управління акціонерними товариствами в умовах розвитку ринкових відносин, а також оцінці зарубіжних систем корпоративного управління та адаптації відповідних методик і технологій управління до вітчизняних умов. У той же час, на наш погляд, необхідно обґрунтувати наукові підходи до формування системи корпоративного управління ринкового типу в Україні та оцінки її ефективності з урахуванням економічних, історичних, культурних та соціальних особливостей управління акціонерними товариствами.

Корпоративне управління також поєднує у собі норми законодавства та практику господарювання у недержавному секторі, що дає змогу акціонерним товариством залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, нагромаджувати довгострокову економічну вартість через підвищення ліквідності акцій, захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому [7, с. 89].

Важливо акцентувати увагу на тому, що переважна більшість акціонерних товариств в Україні виникли не внаслідок еволюції приватного бізнесу, а в результаті приватизації державного майна підприємств, що, безумовно, позначилося на розвитку корпоративного сектора та системи корпоративного управління. Особливо це проявляється внаслідок процесів розпорошення та подальшої концентрації акціонерного капіталу товариств. Останній процес, як показують наукові дослідження, незавершений і триває до сьогоднішнього дня.

В Україні перебудова системи управління на рівні ключової ланки – великих промислових підприємств, комерційних банків, страхових компаній, які переважно функціонують у вигляді відкритих акціонерних товариств, носить особливо актуальний характер, оскільки відбувається в умовах переходу виробництва, соціальної сфери та управління на нові принципи структурної організації, нерозвиненості ринкової інфраструктури та ринкових відносин, порушень прав власності акціонерів, рейдерства тощо.

**Висновки.** Вдосконалення корпоративного управління є одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Без ефективної системи корпоративного управління неможливо забезпечити подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу, підвищити ефективність акціонерних товариств. Також проблематика вдо-

сконалення корпоративного управління як системи відносин між акціонерами, державою, органами управління, іншими зацікавленими особами, громадськістю є однією із актуальних у світовій економічній теорії та практиці. Якісна система корпоративного управління виступає умовою ефективної роботи акціонерних товариств, відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств. Корпоративна форма ведення бізнесу склалася у світі внаслідок еволюційного розвитку форм власності і взаємодії учасників ведення бізнесу. Проте в Україні корпоративні підприємства – акціонерні товариства – виникли стихійно в період приватизації державного майна. Тому виходячи з цього, потребують додаткового наукового аналізу і переосмислення сучасні концептуальні підходи та принципи створення і розвитку ефективної системи корпоративного управління, зокрема необхідно: 1) виявити закономірності та тенденції розвитку системи корпоративного управління в транзитивній економіці; 2) розробити методологічні підходи до оцінки ефективності корпоративного управління в сучасних умовах; 3) визначити перспективні напрямки підвищення ефективності управління корпоративними правами держави в акціонерних товариствах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Венгер Л.А. Еволюція формування системи корпоративного управління: світовий досвід та українська практика / Л.А. Венгер // Актуал. проблеми економіки – 2009. – № 1(67). – С. 26-33.
2. Задихайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 688 с.
3. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання / М.І. Небава. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.
4. Момот Т. Про методи оцінки якості корпоративного управління / Т. Момот, М. Кадничанський // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 41-55.
5. Мороз О.О. Принципи корпоративного управління : сутність та особливості національної моделі / Мороз О.О., Карачина Н.П. // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2004. – Випуск 192. – С. 381-388.
6. Мозгова Л.О. Методичні підходи до оцінки якості корпоративного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л.О. Мозгова. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/9\\_DN\\_2010/Economics/61880.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61880.doc.htm).
7. Павленко Л. Корпоративні інформаційні системи : навчальний посібник / Лариса Павленко ; М-во освіти і науки України, ХНЕУ. – 2-ге вид., стереотип. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 257 с.
8. Румянцев С. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / Сергій Румянцев ; Ред. В.П. Розумний, А.І. Белиба. – К. : Знання, 2009. – 149 с.
9. Татарчук М. Корпоративні інформаційні системи : навчальний посібник / Микола Татарчук ; Мін-во освіти і науки України, Київський нац. економ. ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 290 с.
10. Фомова О.А. Особливості української моделі корпоративного управління // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 2, Т. 1. – С. 50-53.

УДК 338.124.4

**Дробишева О.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Запорізької державної інженерної академії***Ніколаєва Ю.В.***студентка  
Запорізької державної інженерної академії*

## СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ КРИЗ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено різні точки зору науковців щодо визначення та сутності поняття «криза». Наведено характерні особливості стадій розвитку кризи, які відрізняються за змістом, наслідками та необхідними заходами щодо їх усунення. Запропоновано типологію криз для подальшого удосконалення інструментарію та підвищення ефективності антикризового управління.

**Ключові слова:** криза, потенційна криза, прихована криза, гостра переломна криза, гостра непереборна криза, кризогенез, стратегічна криза, криза успіху, криза ліквідності, неплатоспроможність, банкрутство, антикризове управління.

### **Дробышева А.О., Николаева Ю.В. СУЩНОСТЬ И ТИПОЛОГИЯ КРИЗИСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье приведены различные точки зрения ученых на определение и сущность понятия «кризис». Приведены характерные особенности стадий развития кризиса, которые отличаются по содержанию, результатам и необходимыми мерами по их устранению. Предложена типология кризисов для дальнейшего совершенствования инструментария и повышения эффективности антикризисного управления.

**Ключевые слова:** кризис, потенциальная кризис, скрытый кризис, острый преодолимый кризис, острый непреодолимый кризис, кризогенез, стратегический кризис, кризис успеха, кризис ликвидности, неплатежеспособность, банкротство, антикризисное управление.

### **Drobysheva E.O., Nikolaeva Y.V. THE ESSENCE OF CRISES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE**

The article shows different views of scientists on the definition and essence of the concept of «crisis». The specific characteristics of development stages of crisis, which differs in meaning, consequences and necessary measures to eliminate them. A crises typology for further tools development and efficiency improvement of anti-crises management has been given.

**Keywords:** crisis, potential crisis, hidden crisis, acute overcome the crisis, acute insurmountable crisis kryzohenez, strategic crisis, a crisis of success, liquidity crisis, insolvency, bankruptcy, crisis management.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання суб'єктам підприємницької діяльності необхідно змінювати умови та принципи функціонування підприємств. Втрата конкурентоспроможності вітчизняних виробників, з одного боку, та нестабільність податкового законодавства з іншого, призвели до виникнення і поглиблення кризових явищ на промислових підприємствах. Саме тому гостро постала проблема дослідження різновидів кризи суб'єктів підприємницької діяльності, виникла необхідність у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на промислових підприємствах. Але будь-яка криза відносна, тобто неоднорідна за своєю дією на підприємство. Тому доцільно зосередити увагу на визначенні поняття «криза» та її видах, що стає підґрунтям для подальшого управління підприємством, тобто є невід'ємною частиною антикризового менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останніми роками підвищилася увага до розгляду криз на рівні окремого підприємства, зросла кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів у цій галузі. Зокрема, особливості діяльності підприємств в умовах кризи розглянуто у працях таких авторів, як О.В. Василенко, О.В. Коваленко, Л.О. Лігоченко, З.Є. Шершньова, А.Г. Грязнова, В.Г. Кошкін, О.М. Скібіцький, А.Д. Чернявський та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатня увага до різноманітності форм прояву кризи, неповторності їхнього впливу на функціонування суб'єкта господарювання зумовили уточнення та виокремлення видів криз, що дозволить визначити основний інструментарій передба-

чення майбутніх ускладнень та підготовки заходів щодо подолання або послаблення кризових наслідків для промислового підприємства.

**Постановка завдання** полягає в узагальненні наукових робіт щодо визначення сутності криз на підприємстві та визначення основних її різновидів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Криза – це об'єктивне явище, крайнє загострення протиріч, що загрожує життєстійкості промислового підприємства в навколишньому середовищі. «Криза» у перекладі з грецької означає «розв'язання, поворотний пункт, вихід». У загальному тлумаченні «криза» – небезпечний стан, злам [1, с. 455]. Криза як економічна категорія – це «...глибокий розлад економічної системи, спосіб тимчасового вирішення суперечностей» [2, с. 132].

Криза – багатостадійний процес, протікання якого детерміноване в часі. Ідентифікація кризи як процесу пов'язана з тим, що багатьма економістами він характеризується як «ситуація» або «подія». У такому трактуванні криза втрачає часові межі свого протікання, що ускладнює диференціацію механізмів антикризового управління ним у розрізі окремих стадій цього процесу, який має свій початок і кінець. Для узагальнення деякої сукупності процесів, пов'язаних із зародженням, розвитком і зникненням криз, доцільно використовувати термін кризогенез (кризогенезис), який би об'єднав їх, не втративши при цьому смислового навантаження. У широкому сенсі генезис – момент зародження та подальший процес розвитку, що призвів до певного стану, явища. Кризогенез – це сукупність процесів, що формують і фіксують поточний стан кризи в кожен момент її існування. Наявність певних харак-

теристик процесу дозволяє кваліфікувати стадію кризогенеза як зародження, становлення, розвиток, пік тощо [3, с. 21].

Отже, з економічної точки зору, матеріалізація і наслідки загрози функціонуванню промислового підприємства залежать від стадії розвитку кризи, від стану параметрів життєздатності або ступеня їх порушення.

Орієнтуючись на досить розповсюджену точку зору, можна допустити, що будь-яка кризова ситуація на промисловому підприємстві проходить чотири стадії (відповідно до структури стадій кризового процесу за Крістеком, що стала вже майже класичною): потенційна криза, схована (латентна) криза, гостра переборна криза, гостра непереборна криза. Кожна стадія відрізняється за змістом, наслідками та необхідними заходами щодо їх усунення.

Перша стадія – потенційна криза. На цій стадії є тільки імовірність настання кризи. Цей стан характеризується як паранормальний, достовірної інформації про кризу, що починається, у підприємства немає.

Друга стадія – прихована криза. На цій стадії у підприємства вже є певні відомості щодо кризи, яка насувається. Але підприємство на цій стадії, як правило, використовує наявний потенціал щодо подолання кризи не повністю.

Третя стадія – гостра переборна криза. Тут підприємство вже реально починає відчувати на собі негативні наслідки кризи. На цій стадії дуже важливо швидко мобілізувати всі наявні у підприємства ресурси, тому що ще є потенційна можливість подолати кризу.

Четверта стадія – гостра непереборна криза. Якщо не вдається приборкати кризу, то підприємство переходить на останню стадію розвитку кризи, яка закінчується його ліквідацією. Потенціал підприємства вичерпується повністю.

Щодо вітчизняних промислових підприємств, то основними причинами кризового стану більшості можна назвати:

1) недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи та її види;

2) незадовільне керівництво, яке є головною першопричиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу; слаба дисципліна; аморальність і недостатність ентузіазму);

3) недостатній контроль, який проявляє себе у трьох аспектах: відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні).

Проблема полягає також у тому, що більшість підприємств не знають чинників виникнення кризи на підприємстві та не проводять своєчасної комплексної діагностики стану підприємства сучасними методами. Тому одним із важливих факторів у досягненні позитивних результатів і виходу з кризової ситуації на ранніх стадіях стає визначення причин її настання. Тому найважливіше значення має виокремлення зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) кризових факторів.

Зовнішні фактори кризового розвитку, в свою чергу, поділяються на три підгрупи:

1) соціально-економічні фактори загального розвитку країни (спад обсягу національного доходу; зростання інфляції; сповільнення платіжного обороту; нестабільність податкової системи; нестабіль-

ність регулюючого законодавства; зниження рівня реальних доходів населення; зростання безробіття);

2) ринкові фактори (зниження місткості внутрішнього ринку; посилення монополізму; суттєве зниження попиту; зростання пропозиції товарів-субститутів; зниження активності фондового ринку; нестабільність валютного ринку);

3) інші зовнішні фактори (політична нестабільність; негативні демографічні тенденції; стихійні лиха тощо).

Внутрішні фактори кризового розвитку також поділяються на три підгрупи залежно від особливостей формування грошових потоків підприємства:

1) фактори, пов'язані з операційною діяльністю (неефективний маркетинг; низький рівень використання основних засобів; недостатньо диверсифікований асортимент продукції; неефективний виробничий менеджмент);

2) фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю (неефективна фінансова стратегія; неефективна структура активів; надто велика частка позиченого капіталу; зростання дебіторської заборгованості; неефективний фінансовий менеджмент);

3) фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю (суттєве перевикористання інвестиційних ресурсів; недосягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованим проектам; неефективний інвестиційний менеджмент). Розгортання кризи є результатом спільної й водночас негативної дії обох видів факторів, частка впливу яких може бути різною. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство можна виділити певні специфічні причини кризової ситуації, але всі вони, як правило зводяться до вище перелічених.

Для того щоб розробити заходи, які дозволять запобігти «летальним» наслідкам, послабити або подолати розвиток негативних тенденцій, антикризовий менеджмент повинен вміти визначати вид кризи. Потрібно проведення типології криз промислового підприємства з використанням різних класифікаційних ознак.

У зв'язку з цим безумовний інтерес має точка зору Н. Тома, який пропонує виділити три види криз з якими стикається підприємство у рамках повного кризового ланцюга: стратегічну кризу, кризу успіху та кризу ліквідності [4, с. 69].

Стратегічна криза характеризується тим, що підприємство продовжує розвиватися, хоча і більш повільними темпами. До причин кризи можна віднести технологічні розриви; винахід товарів – замінників, неправильне встановлення місії, завдань та стратегічного курсу; неадекватну вимогам ринку стратегію маркетингу. Індикаторами розгортання даного виду кризи можуть бути погіршення ділової репутації, припинення дії довгострокових контрактів, втрата постачальників стратегічних ресурсів, зниження темпів зростання виробництва та продаж, у тому числі більше, ніж у середньому по галузі, скорочення ринкової частки промислового підприємства тощо. Стратегічна криза призводить до руйнування потенціалу прибутковості, що свідчить про неможливість «заробляти» необхідний для підтримання зростання фінансовий результат. Якщо у цих умовах не ініціюється розробка превентивних антикризових заходів (наприклад, диверсифікація або перепрофілювання діяльності, вихід на нові ринки), промислове підприємство може втратити можливість виробляти стабільний прибуток, що у перспективі призведе до збитковості та розгортання кризи результату;

Криза успіху (результатів), яка характеризується наявністю негативних відхилень фактичного стану від запланованого, негативно відбивається на відносинах підприємства з акціонерами, кредиторами і позичальниками та призводить до відпливу капіталів інвесторів та зумовлює неможливість продукувати в подальшому зростання грошових потоків, які необхідні для формування нового потенціалу успіху. З метою поліпшення показників діяльності підприємства виправдано застосування заходів тактичного характеру – зниження витрат, підвищення продуктивності. Варто зазначити, що радикально зміцнити фінансовий стан підприємства можуть також резервні фонди, які дозволять запобігти краху навіть у випадку суттєвого недоодержання коштів через розвиток непередбачених подій. Особливу увагу на цій стадії необхідно звернути на різке зменшення коштів на рахунках; збільшення/різке скорочення дебіторської заборгованості, її старіння, розбалансування дебіторської та кредиторської заборгованості, різке зниження кредиторської заборгованості, зниження обсягів продажів. У подібному стані підприємство зазнає збитків і змушене спрямовувати частину оборотних коштів на їх погашення і, як наслідок, переходить до режиму скороченого виробництва. У цьому випадку криза загрожує подальшому існуванню підприємства та потребує негайного проведення фінансової санації. Початок кризи результатів можна ідентифікувати за різким коливанням при тенденції зниження основних показників ділової активності підприємства та несприятливих показників фінансової стійкості та прибутковості підприємства.

Криза ліквідності демонструє дефіцит ресурсів для фінансування навіть скороченого виробництва та здійснення платежів за терміновими зобов'язаннями. Тобто підприємство стає неплатоспроможним. Індикаторами цього типу кризи можна розглядати низькі значення коефіцієнтів ліквідності, нестачу грошових коштів, забезпеченості власними оборотними коштами, невіправдане зростання відношення боргових зобов'язань до загальної суми активів. Кризу ліквідності можна розглядати як реальну загрозу зупинки підприємства та подальшого банкрутства [5, с. 158-159].

У цілому неплатоспроможність підприємства як тенденція прямо пропорційна обсягу зобов'язань й обернено пропорційна виручці [6, с. 38]. Усю сукупність загальних причин неплатоспроможності можна звести до відставання від попиту ринку (за асортиментом, якістю, рівню цін тощо), що зумовлює скорочення виручки, тобто «проблем бізнесу», і незадовільного фінансового управління підприємством, коли воно надмірно обтяжене зобов'язаннями – «проблем фінансового управління або менеджменту». Перший комплекс причин відбивається на зниженні виручки, другий – на прирості маси зобов'язань [6, с. 39-40].

Через екстремально-сильний тиск і брак часу та інтенсивність реальних, направлених проти підприємства деструктивних дій, подолання цього виду кризи потребує екстрених, невідкладних заходів щодо відновлення платоспроможності й підтримки виробничого процесу. По досягненні підприємством абсолютної неплатоспроможності виникає реальна загроза зупинки підприємства та подальше його банкрутство. З економічної точки зору, банкрутство трактується як цивілізована процедура ліквідації боржника, продажу його майна й розрахунків з кредиторами, головною метою якого є усунення з ринку збиткових суб'єктів господарювання, що поглинають чужі ресурси, і, по можливості, відшкодування

збитків, які вони спричинили. Оскільки, відповідно до законодавства України, банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури [7], то кризу ліквідності можна розглядати в якості граничного порога існування будь-якого підприємства.

Отже, перш за все, ми можемо визначити такі види криз: стратегічну, кризу успіху (результатів) та кризу ліквідності.

В якості ознаки групування для визначення різновидів криз промислового підприємства, на нашу думку, може використовуватися також часовий параметр – для розмежування затяжних і короткочасних криз.

Фактор часу в кризових ситуаціях відіграє надважливу роль. Затяжні кризи, як правило, проходять болісно і складно. Вони часто є наслідком невміння управляти кризовими ситуаціями, нерозумінням суті і характеру кризи, її причин і можливих наслідків.

Також в якості класифікаційної ознаки рекомендується використовувати часові межі прояву кризи, щоб виділити: кризу, яка охоплює область діяльності у стратегічній перспективі; кризу, яка поширюється на область діяльності у середньо- та короткостроковій перспективі; кризу, яка зачіпає поточну діяльність підприємства. «Вид кризи визначає терміновість змін і тим самим ступінь їхньої радикальності» [4, с. 74].

Кризи бувають глибокими і легкими. Глибокі, гострі кризи часто ведуть до руйнування різних структур системи, вони протікають складно і нерівномірно, часто акумулюють безліч протиріч, зав'язують їх у заплутаний клубок. Легкі, м'які кризи протікають більш послідовно і безболісно. Їх можна передбачити, ними легше управляти [8, с. 17].

За масштабом прояву кризи промислового підприємства поділяються на системні та локальні (криза збуту, криза менеджменту, криза діяльності, криза організаційної структури управління, криза кадрового потенціалу тощо) кризи.

Кризи також можуть бути передбачуваними (закономірними) і несподіваними (випадковими). Передбачувані кризи настають як етап розвитку, вони можуть прогнозуватися і викликаються об'єктивними причинами нагромадження факторів, пов'язаними з виникненням кризи. Несподівані кризи часто бувають результатом або грубих помилок в управлінні, або будь-яких природних явищ, чи економічної залежності, що сприяє розширенню й поширенню локальних криз.

Різновидом передбачуваних криз є циклічна криза (звичайно, у тому випадку, якщо відома і вивчена природа кризи і її характер). Вона може виникати періодично і має відомі фази свого настання і протікання.

Існують також кризи явні і латентні (приховані). Перші протікають помітно і легко виявляються. Другі є прихованими, протікають відносно непомітно і тому найбільш небезпечні [8, с. 17].

Теоретичний і практичний інтерес представляє розмежування криз на керовані та некеровані [8, с. 18-20], яке здійснюється за ознакою можливості менеджменту впливати на виникнення, протікання та подолання кризи. Ця класифікаційна ознака відіграє ключову роль у ідентифікації різновидів антикризового управління й визначення поля діяльності превентивного антикризового управління.

Таблиця 1

## Типологія криз промислового підприємства

| Класифікаційні ознаки                                     | Види криз   |
|---|---|
| За головним об'єктом кризового впливу                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• стратегічна</li> <li>• успіху (результатів)</li> <li>• ліквідності</li> </ul>  |
| За тривалістю протікання                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• затяжна</li> <li>• короткочасна</li> </ul>   |
| За часовими межами прояву                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• криза стратегічної перспективи</li> <li>• криза середньо- та короткострокової перспективи</li> <li>• криза поточної діяльності</li> </ul>  |
| За гостротою протікання                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• глибока</li> <li>• легка</li> </ul>  |
| За характером причин                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• суб'єктивні</li> <li>• об'єктивні</li> </ul>   |
| За агрегованим станом                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• криза, що генерується екзогенними факторами</li> <li>• криза, що генерується ендогенними факторами</li> <li>• криза, що генерується як екзогенними, так і ендогенними факторами</li> </ul> |
| За масштабом прояву                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• системні</li> <li>• локальні</li> </ul>  |
| За життєвим циклом підприємства                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• кризи розвитку</li> <li>• між етапні кризи</li> </ul>  |
| За етапами циклічної динаміки підприємства                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• криза створення підприємства</li> <li>• криза росту</li> <li>• криза зрілості</li> <li>• криза спаду</li> </ul>  |
| За між етапними періодами циклічної динаміки підприємства | <ul style="list-style-type: none"> <li>• криза зародження</li> <li>• криза становлення</li> <li>• криза підйому</li> <li>• криза самоствердження</li> <li>• криза занепаду</li> <li>• криза ліквідації (банкрутство)</li> </ul>     |
| За ступенем наслідків                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• руйнівні</li> <li>• оновлювальні</li> </ul>  |
| За зовнішнім проявом                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• явні</li> <li>• латентні (приховані)</li> </ul>  |
| За прогнозованістю  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• передбачувані (закономірні)</li> <li>• несподівані (випадкові)</li> </ul>  |
| За можливістю управління                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• керовані</li> <li>• некеровані</li> </ul>  |

Джерело: складено автором за [8, с. 14-17; 9, с. 11; 10, с. 15-19; 11, с. 52-57]

Наприклад, між етапна криза не потребує попередження у загальноприйнятному розумінні цього слова, оскільки супроводжує об'єктивно необхідний для переходу в новий стан виробничо-господарської системи якісний стрибок. Інша річ – криза розвитку на визначеному етапі циклічної динаміки промислового підприємства, передбачення якої дозволяє підприємству зберегти конкурентні переваги, при-

множити ринкові позиції й підтримати фінансову спроможність.

Виправданам здається застосування із дослідницькою метою і деяких інших класифікаційних ознак (таблиця 1).

Своєчасне і правильне визначення виду кризи дозволяє антикризовому менеджменту підприємства обрати адекватний інструментарій, щоб послабити або подолати розвиток небажаних тенденцій і розробити ефективні антикризові заходи.

**Висновки.** Проведене дослідження показало, що криза несе у собі потенційну загрозу збереженню цілісності промислового підприємства, його подальшому існуванню та процвітанню. Запропонована нами типологія криз, на наш погляд, змістовно уточнює економічну сутність поняття «криза» та логічно систематизує її види. Розглянута характеристика окремих стадій перебігу економічної кризи дає можливість вчасно ідентифікувати кризові явища та розробити дієві механізми їх подолання. Особливості антикризових механізмів для кожного різновиду економічних криз ми плануємо розглянути у наступних публікаціях.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой Экономический словарь / [ред.-упоряд. А.Н. Азриелян]. – 6-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Економічна енциклопедія : [у 3 т.] Т. 2 / [Редкол. С.В. Мочерний та ін.]. – Київ : Академія, 2001. – 848 с.
3. Коваленко О.В. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації : монографія / О.В. Коваленко. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – 466 с.
4. Том Н. Управление изменениями [Текст] / Н. Том // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 68-74.
5. Дробішева О.О. Поняття, стадії та особливості криз у процесі управління промисловими підприємствами [Текст] / О.О. Дробішева // Економіка промисловості: науково-практичний журнал. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2009. – № 4(47). – С. 157-163.
6. Антикризисное управление : учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Омега-Л, 2005. – 357 с.
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 22.12.2011 № 4212-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – (Із змін. та допов.).
8. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В.О. Василенко. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – К. : ЦНЛ, 2005. – 504 с.
9. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник / О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
10. Антикризисное управление : учебник, 2-е издание, доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 620 с.
11. Штангрет А.М., Копилук О.І. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

УДК 338.47:654

**Кузнєцова О.В.***аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління  
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова***Слободянюк О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі***Урікова О.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»*

## СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ

У статті досліджено соціально-економічні проблеми щодо впровадження інтернет-послуг у сільських регіонах України та запропоновані шляхи їх вирішення. Визначено проблеми та суперечності у телекомунікаційній сфері країни. Зазначено необхідність вирівнювання розбіжностей у рівнях соціально-економічного розвитку між сільськими та міськими населеними пунктами України.

**Ключові слова:** сфера телекомунікацій, проблеми, соціально-економічні проблеми, інтернет-послуги, універсальні послуги, сільські регіони, загальнодоступні телекомунікаційні послуги.

### **Кузнєцова О.В., Слободянюк О.В., Урікова О.М. СФЕРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВНЕДРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-УСЛУГ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ**

В статье исследованы социально-экономические проблемы внедрения интернет-услуг в сельских регионах Украины и предложены пути их решения. Определены проблемы и противоречия в телекоммуникационной сфере страны. Определена необходимость выравнивания различий в уровнях социально-экономического развития между сельскими и городскими населенными пунктами Украины.

**Ключевые слова:** сфера телекоммуникаций, проблемы, социально-экономические проблемы, интернет-услуги, универсальные услуги, сельские регионы, общедоступные телекоммуникационные услуги.

### **Kuznietsova O.V., Slobodianiuk O.V., Urikova O.M. TELECOMMUNICATION SPHERE: SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS INTRODUCTION OF INTERNET SERVICES IN RURAL AREAS**

The article explores the socio-economic problems of the introduction of Internet services in rural areas in Ukraine and the ways of solving them. The problems and contradictions in telecommunication sphere of the country. The necessity of leveling the differences in levels of socio-economic development between rural and urban settlements in Ukraine.

**Keywords:** telecommunication sphere, problems, socio-economic problems, Internet services, universal services, rural areas, public telecommunications services.

**Постановка проблеми.** Науково-технічна революція, що сталася у ХХ столітті, помітно змінила умови та характер економічного розвитку. Швидке розповсюдження в усьому світі наукових відкриттів, технічних винаходів, інформаційних технологій, нових засобів комунікацій – усе це чинить вагомий вплив на економіку, політику та культуру усіх країн світу.

Зв'язок як складова інфраструктури суспільства є однією із необхідних умов функціонування і підйому економіки держави, відіграючи при цьому величезну роль в її збалансованому розвитку.

Зв'язок є основним компонентом будь-якої географічно віддаленої системи. Однак через особливості технологічних процесів та інших факторів серед усіх видів зв'язку пріоритетну роль у ході формування інформаційного суспільства належить телекомунікаціям, які створюють фундаментальну технологічну платформу для більшості інформаційних процесів.

Стратегічною метою телекомунікацій є необхідність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами [1]. При цьому сфера телекомунікацій повинна, насамперед, передбачити порядок і терміни забезпечення доступу до загальнодоступної телекомунікаційної мережі людей у різних регіонах країни, а також таких груп, як малозабезпечені сім'ї, пенсіонери, інваліди.

Розвиток телекомунікацій повинен відповідати зростаючим потребам інформаційного суспільства щодо надання послуг споживачам з урахуванням існуючого економічного та соціального стану України. Виконання цього завдання забезпечується лібералізацією і дерегулюванням у сфері зв'язку та інформатизації України, які відбулися у кінці ХХ ст. та визначили перехід від монопольної структури ринку до появи конкурентного середовища.

Телекомунікаційні послуги за останні роки зазнали значних змін, пов'язаних з активізацією розвитку інфокомунікаційних технологій, тим самим створюючи ситуацію, яка характеризується присутністю на ринку послуг зв'язку традиційних загальнодоступних послуг (фіксована міська та сільська телефонія) і нових послуг (мобільний зв'язок, Інтернет тощо).

Проте впровадження нових телекомунікаційних послуг та розвиток існуючих стикаються з низкою проблем. Це пов'язано з тим, що багато країн вступають в нову еру соціально-економічних відносин. Завдяки загальному руху соціально-економічних систем до інформаційного суспільства відбувається набуття та розвиток нових форм відносин в економічній, соціальній та політичній сферах. Суспільство неухильно рухається до такої інформаційної епохи, в

якій більша частина бізнесу та економіки постають в електронному вигляді та здійснюються у глобальній мережі Інтернет.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенням проблем, пов'язаних з аналізом сучасних тенденцій, що призводять до формування основ інформаційного суспільства, переймалися такі зарубіжні вчені, як Д. Белл, Е. Тоффлер, І. Масуда, М. Кастельс, П. Дракер та ін.

У нашій країні вирішенням проблем формування та розвитку послуг зв'язку присвячені останні публікації вітчизняних учених П.П. Воробієнка, В.М. Гранатурова, В.М. Орлова, Г.А. Отливанської, С.В. Зяблова та інших. Але, на наш погляд, є ще такі питання, які потребують подальшого розгляду.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення соціально-економічних проблем у сфері телекомунікацій і шляхів впровадження інтернет-послуг у сільських регіонах та надання пропозицій щодо їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток телекомунікаційної сфери стримується за рахунок низки проблем, які виникають унаслідок науково-технічного прогресу, кризового становища економіки, зниження обсягу інвестування та доходів верств населення тощо.

Термін «проблема» нині набув широкого поширення як у практичній, так і в науковій діяльності.

Згідно із [2], проблема – це складне питання, розв'язання якого має важливе практичне або теоретичне значення, але цьому розв'язанню перешкоджає відсутність загальноприйнятих методів.

У широкому сенсі проблема розглядається як складне теоретичне або практичне питання, яке вимагає вивчення, дозволу. У науці під проблемою розуміється суперечлива ситуація, що виступає як протилежні позиції в поясненні будь-яких явищ, об'єктів і потребує адекватної теорії її вирішення. Під проблемою також розглядається наявність істотної розбіжності між бажаним і фактичним станом системи, як концентроване вираження протиріч, що виникають у процесі суспільного розвитку, форму їх проявлення у господарській діяльності для соціально-економічних проблем. Ці протиріччя відображаються в суб'єктах управління, як відсутність позитивного наукового знання, як наявність диспропорцій у розвитку взаємопов'язаних сфер господарювання, як порушення фаз відтворювального процесу, як порушення динамічної рівноваги в системі «природа-суспільство-людина». Як перше, так і наступні розуміння «проблеми» не суперечать один одному і відображають головні сутнісні сторони: складність і протиріччя.

В умовах телекомунікаційної сфери необхідно виділити виробничий, науково-технічний, організаційно-економічний, соціальний та екологічний аспекти протиріч, які і формують відповідні проблеми. У зв'язку з цим слід розуміти поняття проблеми як концентроване вираження виробничих, науково-технічних, економічних та соціальних протиріч, що носять складний характер і вимагають свого вирішення.

Вирішення проблем забезпечується дією людей, що здійснюють управлінську діяльність, що вирішують завдання управління. Тому здійснення управлінської діяльності має бути націлене на виявлення і дозвіл наявних і виникаючих в ході розвитку об'єкта проблем («вузьких місць»). Без проблем не можуть існувати цілі, спрямовані на вирішення цих проблем. Цілі як бажаний досяжний стан об'єкта, як

напрями розвитку об'єкта завжди повинні забезпечувати вирішення наявних проблем [3].

Проведення розбудови телекомунікаційної сфери не може бути здійснено без аналізу проблем і протиріч накопичених і знов виникаючих в старих системах управління. Тому стає таке завдання як створити таку систему управління, яка буде підготовлена до вирішення наявних проблем і протиріч.

У роботі не представляється можливим розкрити весь перелік питань, пов'язаних з вирішенням усіх наявних проблем у сфері телекомунікацій. Для аналізу розглянемо лише деякий перелік протиріч, наявних в області задоволення послуг зв'язку, які носять різний характер. До них можна віднести:

- проблему цифрового розриву, яка пов'язана з недостатньо рівномірним розповсюдженням сучасних технологій;

- недоліки тарифної політики, у зв'язку з чим виникають проблеми зі взаєморозрахунками між телекомунікаційними підприємствами та споживачами послуг зв'язку, що спричиняє конфлікти, а, як наслідок, підвищуються тарифи на телекомунікаційні послуги. Крім того, існує проблема із забезпеченістю населення універсальними послугами зв'язку;

- фізичний та моральний знос обладнання, що спричиняє погіршення якості послуг зв'язку;

- недосконалість стратегії розвитку телекомунікаційної сфери, тобто відсутність єдиної збалансованої стратегії розвитку та планування у телекомунікаційній сфері;

- недосконалість нормативно-правової та законодавчої бази, немає узгодженості між нормативно-правовими документами, крім того більшість законодавчих документів не відповідають стану як ринкової економіки, так і державної політики;

- складність отримання та використання обчислювальних ресурсів за рахунок їхньої нерозвиненості;

- недостатність кількості висококваліфікованих фахівців та зменшення їхньої кількості у зв'язку з постійною еміграцією, що сприяє зменшенню кількості інноваційних, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- відсутність механізму підтримки вітчизняного виробника, що спричиняє неможливість забезпечити себе продукцією власного виробництва;

- нестабільну економічну і політичну ситуацію в країні, що сприяє збільшенню рівня інфляції та безробіття, зменшенню споживання послуг зв'язку [4].

Найважливішою передумовою є розв'язання соціально-економічних проблем щодо вирівнювання рівнів розвитку телекомунікацій у міській та сільській місцевості. Нині лише у країнах Західної Європи, Північної Америки та в Японії показники телефонної щільності в містах і сільській місцевості приблизно однакові.

У країнах Східної Європи, включаючи Росію, а також Центральну Азію, Латинську Америку і Центральну Африку, телефонна щільність у містах приблизно у 2,5 рази вища, ніж у сільській місцевості, а в Північній Африці, країнах Близького Сходу та Південно-Східної Азії такий розрив досягає 5-7 разів. У цих регіонах проблема надання доступу до базових послуг усім громадянам незалежно від місця проживання постає найбільш гостро та належить до пріоритетних завдань розвитку національних телекомунікаційних мереж.

Те саме ми маємо змогу спостерігати і в Україні. В нашій країні треба більш уваги приділяти соціально-економічному розвитку сільських районів,



враховувати та впроваджувати світовий досвід у цій сфері [5; 6; 7].

Однією із обов'язкових умов розвитку соціальної інфраструктури села є оновлення і розширення мереж телекомунікацій. Якісний телефонний зв'язок у сфері матеріального виробництва сприяє економії часу, дозволяє поліпшити використання сільськогосподарської техніки та оперативне маневрування нею з урахуванням погодних умов, зменшити її простої і прискорити ремонт, забезпечити своєчасні поставки та заготівлі сільськогосподарської продукції.

Поширена думка, що експлуатація сільських мереж збиткова через низьку платоспроможність жителів аграрних районів та у зв'язку з високими капітальними витратами на один телефонний номер, що зумовлено більшою протяжністю ліній зв'язку (порівняно з міською мережею), а також низькою щільністю і нерівномірністю розподілу населення на селі. Тому протягом останніх двох десятиріч років одним із актуальних завдань залишається побудова рентабельних мереж телекомунікацій у сільських регіонах країн як з розвинутою, так і з економічною, що розвивається. Увага, яку приділяють даному аспекту, обумовлена перш за все тим, що ефективність одного телефону, що вводить у сільській місцевості, значно вище, ніж у міській, хоча питомі капітальні вкладення на лінію в сільській місцевості можуть бути втричі-вчетверо більше [8].

Існує суттєва диспропорція у частині доступу до сучасних телекомунікаційних послуг, особливо Інтернет, між сільськими і міськими районами країн, що розвиваються. У таблиці 1 показано, що

Таблиця 1  
Абоненти мережі Інтернет за регіонами, 2014 р.  
(тис.)

|                   | Абоненти мережі Інтернет |         |
|-------------------|--------------------------|---------|
|                   | усього                   | домашні |
| Україна           | 5892,3                   | 5432,6  |
| області:          |                          |         |
| Вінницька         | 102,6                    | 92,7    |
| Волинська         | 67,5                     | 61,9    |
| Дніпропетровська  | 288,4                    | 263,2   |
| Донецька          | 326,4                    | 300,4   |
| Житомирська       | 57,0                     | 51,0    |
| Закарпатська      | 57,6                     | 51,9    |
| Запорізька        | 161,2                    | 143,5   |
| Івано-Франківська | 69,4                     | 63,1    |
| Київська          | 115,7                    | 102,9   |
| Кіровоградська    | 62,9                     | 57,5    |
| Луганська         | 126,5                    | 113,0   |
| Львівська         | 255,1                    | 227,9   |
| Миколаївська      | 100,4                    | 94,6    |
| Одеська           | 1375,5                   | 1277,5  |
| Полтавська        | 102,8                    | 92,1    |
| Рівненська        | 55,0                     | 49,5    |
| Сумська           | 70,9                     | 64,5    |
| Тернопільська     | 65,1                     | 59,3    |
| Харківська        | 169,1                    | 141,5   |
| Херсонська        | 77,7                     | 70,3    |
| Хмельницька       | 77,0                     | 68,6    |
| Черкаська         | 67,8                     | 56,5    |
| Чернівецька       | 56,6                     | 52,2    |
| Чернігівська      | 81,8                     | 75,0    |
| м. Київ           | 1902,3                   | 1802,0  |

50% абонентів Інтернет знаходяться в двох містах України (Одеса та Київ). Незважаючи на те, що причини такого положення справ різні, вирішальним фактором є труднощі, пов'язані з фінансуванням інфраструктури телекомунікацій у сільських регіонах.

Звичайна політика фінансування передбачала мінімальні інвестиції у створення телекомунікаційної інфраструктури в сільських і віддалених районах країн, що розвиваються. На жаль, ці інвестиції недостатні для гарантії загального доступу до основних телекомунікаційних послуг. Тому треба шукати інші способи фінансування.

Нині уже загально визнано, що сфера телекомунікацій невід'ємна, по своїй сутності, від комерції. Надання якісних телекомунікаційних послуг – це підприємство, що по праву може і повинно бути рентабельним. Воно забезпечує коштовні і життєво важливі стимули для економічного розвитку, поряд із соціальним і культурним розвитком, особливо у сільських і віддалених районах.

Досвід розвинутих країн свідчить, що впровадження телекомунікаційних послуг, які віднесено до загальнодоступних телекомунікаційних послуг (ЗдТІ) (у т.ч. інтернет-послуги), є комплексною задачею. Це залежить від низки соціально-економічних, технічних, демографічних та психологічних (ментальних) факторів, які мають широкий розподіл значень у різних країнах. На жаль, в Україні інтернет-послуги не входять до переліку ЗдТІ [1].

Нині досі діє «Концепція розвитку телекомунікаційних мереж сільських районів України на 2003–2010 рр.» (затверджена Держкомзв'язку України), яка визначає головні технічні принципи розвитку, обсяги та рівні надання послуг, необхідні обсяги фінансування. У 2006 році була прийнята «Концепція розвитку телекомунікацій України до 2010 року», яка підтвердила основні технічні принципи розвитку мереж модернізації телекомунікаційної мережі району на базі цифрової автоматичної телефонної станції (ЦАТС) одного або сумісних типів обладнання) та уточнила необхідні обсяги фінансування в сучасних соціально-економічних умовах розвитку України. Між тим ці документи зі статуту не визначали усі проблеми розвитку телекомунікацій в сільській місцевості [9]. Нижче приведено варіант класифікації проблем.

На наш погляд, до основних проблем щодо розвитку телекомунікацій у сільській місцевості можна віднести:

- розрив між існуючим і раціональним рівнем розвитку мережі (маємо 5-11% телефонної щільності, а необхідно 30-35%) (СЕ);
- розрив між існуючим рівнем якості послуг, що надаються, та необхідним для більшості користувачів з урахуванням витрат на його забезпечення (СЕ);
- моральний та фізичний стан основної маси обладнання телекомунікаційних мереж (лінійні споруди, автоматична телефонна станція (АТС), системи передачі), близько 60% парку обладнання є морально та фізично застарілим (Т);
- необхідність спеціальних рішень та засобів для побудови абонентської мережі малої ємності (одиноці абонентів) з довжиною ліній до 15 км (Т);
- однозначного визначення загальнодоступних телекомунікаційних послуг, затвердження механізму їх фінансування та реалізації з урахуванням сучасного стану економіки України (ОА);
- розрив між соціально значущістю наявності повної номенклатури телекомунікаційних послуг

для кожного населеного пункту і обсягів збитків для операторів, які повинні їх надавати (НПО);

- розрив між приведеними витратами на організацію послуги та можливими доходами від них (НПО).

Проблеми розвитку сільської телекомунікаційної мережі носять комплексний характер та визначаються такими факторами:

- соціально-економічними (СЕ);
- технічними (Т);
- організаційно-адміністративними (ОА);
- факторами «незрілих» ринкових відносин (НРО).

Судячи з вищезазначеного, можна констатувати, що оператору практично може бути не вигідно розвивати сільський зв'язок с сучасними телекомунікаційними послугами, а тим більш його модернізувати, але з точки зору суспільства – це вкрай необхідно, тим більше що Україна підписала Туніську Декларацію та заявила про необхідність ліквідації цифрового розриву для побудови інформаційного суспільства. Варто зазначити, що, якщо враховувати інтегральний соціально-економічний ефект [10; 11], то впровадження сучасних телекомунікаційних послуг з необхідною якістю може бути рентабельним навіть для оператора з урахуванням окремих пілг для нього від місцевої влади.

Належним чином протилежний характер мають і програми інформатизації сфер діяльності, що існують, у тому числі і в сільських регіонах, у різноманітних формах, якими передбачено вирішення першочергових невідкладних питань, а саме:

- недосконалість нормативно-технічного обладнання (технічні стандарти, умови тощо) процесів інформатизації, що сильно ускладнює взаємодію та координацію між програмами інформатизації. Тут існує багато невирішених моментів: відсутність сталої термінології, стандартів, критеріїв систематизації засобів інформатизації;

- використання нестандартної або застарілої обчислювальної техніки, що не завдає перешкод виконанню функцій, які покладено на них чинним законодавством. Більшість персональних комп'ютерів, які використовуються на виробництві у якості робочих станцій, становлять Windows-сумісні комп'ютери класів 486DX2-80 – Intel Pentium 166-233. Незважаючи на їхню моральну застарілість (такі комп'ютери вже не виробляють), вони узгоджуються з новітніми моделями за обміном даними, а амортизаційний строк цієї техніки перевищує термін її морального старіння. Взагалі, ті, хто вважає параметри своїх телекомунікаційних мереж невідповідними, зрештою використовують набагато меншу пропускну можливість каналів. З іншого боку, потрібно відзначити, що визнаних нормативних критеріїв, завдяки яким можливо було б визначити достатність пропускну можливості й інші параметри телекомунікаційних мереж, не існує;

- усунення недоліків нормативно-правової бази, які стосуються форм, змісту та порядку обміну інформацією серед управлінських організацій, що призводять до повторення або повної втрати цієї інформації. Тобто невирішеним моментом залишається відсутність нормативно-правового становища електронних документів;

- можливість застосування наявних телекомунікаційних систем в інтеграції на державному рівні, які не знайшли найбільш прийнятної відповіді в інфокомунікаційних програмах. Потрібен чіткий розвиток інформаційних потоків з їхньою технічною реалізацією на платформі, яка буде належати до відкритих

систем, щоб інтеграція сфери інформаційних систем стала загальнонаціональною;

- ухвалення низки нормативно-правових та законодавчих актів має посприяти вирішенню інтеграції програмного, інформаційного, технічного оснащення інформаційно-аналітичних систем різноманітного призначення та рівня, інженерії якості різних програмних систем;

- для всебічного розвитку соціально-економічних процесів повинні бути засновані інтегровані системи баз даних, має проводитися різнобічний моніторинг головних індикаторів протікання таких важливих процесів в цілому в країні, її окремих регіонів та сфер економіки. Повинна продовжуватися побудова інших окремих інформаційно-аналітичних систем, вони дозволять значною мірою автоматизувати виконання різних функціональних задач;

- існує низка питань, які регулюють суспільні відносини та які пов'язані з поширенням використання мережі Інтернет – авторське право, сумлінність використання інформації, порушення у галузі використання товарних знаків, захист честі, вторгнення у приватне життя, регулювання ліцензованих ринків товарів та послуг, у тому числі банківських послуг, реклами, освіти тощо [12].

**Висновки.** Таким чином, незважаючи на визначений обсяг соціально-економічних проблем, сфера телекомунікацій, яка займає значне місце в економіці країни (регіону, району), чинить значний вплив на її соціально-економічний розвиток [13]. Проблеми складні, однак без їх вирішення неможливий подальший розвиток телекомунікацій та економіки країни в цілому та її окремих регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Телекомунікації». – К. : Державне видавничо-інформаційне агентство «Зв'язок», 2003. – 58 с.
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1996. – 493 с.
3. Кузьминов А.В. Проблемы и противоречия в управлении электросвязью региона и пути их разрешения / А.В. Кузьминов // Спеціалізований випуск матеріалів конференції «Проблеми управління та економічного розвитку підприємств зв'язку – Економіка'99»: збірник наукових праць. – О. : УДАЗ ім. О.С. Попова, 1999. – 98 с.
4. Економіка телекомунікацій [Текст] : навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів] ; за заг. ред. В.М. Орлова. – О. : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 512 с.
5. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку [Текст] : навч. посіб. / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
6. Орлов В.М. Проблеми та суперечності розвитку малого підприємства в телекомунікаційній сфері / В.М. Орлов, І.В. Яцкевич // Загальногалузевий науково-виробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2007. – № 3(71). – С. 17-20.
7. Орлов В.М. Стратегічне управління розвитком телекомунікаційної сфери регіону // В.М. Орлов, С.В. Зяблов, О.В. Орлова // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»: збірник наукових праць. – Вип. 3(9), ч. 2. – Луцьк. – 2006. – С. 108-115.
8. Орлов В.Н. Экономические аспекты развития телекоммуникационных сетей сельских районов Украины / В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, Г.А. Отливанская, И.В. Яцкевич // Загальногалузевий науково-виробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2005. – № 7(59). – С. 15-19.
9. Орлов В.Н. Реализация общедоступных телекоммуникационных услуг в сельских районах Украины: выбор вариантов / В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, Ю.І Зяблова, Г.А. Отливанская // Загальногалузевий науково-виробничий журнал Державної Адміністрації зв'язку та інформатизації України «Зв'язок». – 2006. – № 3(63). – С. 27-30.

10. Кузнєцова О.В. Щодо сутності економічної ефективності / О.В. Кузнєцова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць. – Вип. 4(49). – Одеса : ОНМУ, 2014. – С. 178-189.
11. Кузнєцова О.В. Соціальна ефективність підприємства: сутність та визначення / О.В. Кузнєцова // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 1(221). – С. 53-67.
12. Кузнєцова О.В. Тенденції розвитку мережі Інтернет України / О.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 13, ч. 3. – Херсон. – 2015. – С. 74-77.
13. Воробієнко П.П. Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни [Текст] / П. Воробієнко, В. Гранатуров // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 26-33.
14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.101.3:631.11

**Нестерович А.В.**  
*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної теорії  
Львівського національного аграрного університету*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті узагальнено теоретичні основи формування мотивів та визначено сутність мотивації праці в умовах формування нових економічних відносин у сільському господарстві. Визначено характер впливу соціальних, економічних та організаційних чинників на трудову активність персоналу сільськогосподарських підприємств та формування у них мотивів до ефективної праці. Обґрунтовано можливості застосування сучасних форм стимулювання персоналу сільськогосподарських підприємств з метою підвищення ефективності їхньої праці та орієнтацію на перспективи розвитку підприємств. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення оцінювання праці у сільському господарстві як основи її мотивації.

**Ключові слова:** мотивація, мотиваційний процес, персонал, сільськогосподарське підприємство, форми мотивації.

### **Нестерович А. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

В статье обобщены теоретические основы формирования мотивов и определена сущность мотивации труда в условиях формирования новых экономических отношений в сельском хозяйстве. Обосновано, что мотивация к труду является одним из ключевых факторов, определяющих качество человеческих ресурсов предприятия и результативность их работы. Разработана система материальных и нематериальных мотиваторов, адаптированных для сельскохозяйственных предприятий. Предложена система мотивации труда и алгоритм ее внедрения, которые направлены на реализацию ключевых задач мотивационного процесса, охватывают разные уровни предприятия, непосредственных исполнителей, их функциональные обязанности, полномочия и ответственность.

**Ключевые слова:** мотивация, мотивационный процесс, персонал, сельскохозяйственное предприятие, формы мотивации.

### **Nesterovych A.V. WORK MOTIVATION AT THE AGRICULTURAL FACTORIES**

In the article theoretical basis of the formation of motives are generalized and the essence of the work motivation in the context of new economic relations formation in agriculture is defined. The impact character of social, economic and organizational factors on occupational personnel activity of the agricultural farms is determined and forming their motivation to work effectively. The possibilities of using modern forms of staff stimulation at agricultural enterprises are proved to improve effectiveness of their work and orientation on the perspective of the enterprise development. Suggestions for improving work assessment in agriculture as the basis of its motivation are developed.

**Keywords:** motivation, motivation process, personnel, agricultural factory, stimulation form.

**Постановка проблеми.** У результаті політичних та економічних перетворень, що відбувалися в Україні протягом останніх десятиліть, національна економіка зазнала кардинальних змін. Значною мірою трансформації стосувалися й аграрного сектора економіки. При цьому на мікрорівні, тобто на рівні сільськогосподарських підприємств, зміни відбувалися не лише у сфері організаційно-правових, а й у сфері управлінських відносин. Зокрема, нових рис набула система менеджменту в господарських структурах, впроваджуються нові методи та підходи в управлінні ними. Оскільки у сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в якнайефективнішому використанні своїх ресурсів, у тому числі трудових, дедалі більшого значення набуває стимулювання працівників до продуктивнішої та якіснішої праці. Мотивація праці, методи її підвищення зайняли чільне місце в системі менеджменту аграрних підприємств.

У розвинутих країнах давно зрозуміли, що мотивація праці є важливим засобом впливу на трудову

поведінку працівників. У системі менеджменту персоналу мотивація є основною функцією, завданням якої є вивчення мотивів і особливостей поведінки персоналу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання підвищення продуктивності праці за рахунок різних форм і методів мотивації давно цікавлять вітчизняних і зарубіжних учених. Основу досліджень мотивації працівників сформулювали класики економічної та управлінської науки, зокрема Ч. Бернард, М. Вебер, О. Герберд, П. Друккер, А. Маслоу, Д. Макклеланд, А. Маршалл, Дж. Мейо, А. Сміт, А. Файоль та ін. Серед вітчизняних учених проблеми мотивації досліджували Н. Балабанов, В. Данюк, С. Клімова, Е. Ким, А. Колот, О. Куценко, О. Кузьмін, Ю. Максимець, В. Петюх, Т. Хомуленко та ін. Особливості мотивації сільськогосподарської праці розглянуто у працях В. Галанця, А. Липдока, В. Липчука, Т. Олійник, Л. Червінської та ін. Більшість із зазначених авторів наголо-

шують на матеріальних методах мотивації працівників, оскільки вони відчутніші та підлягають виміру. Проте, на нашу думку, не менш важливою є нематеріальна складова мотивації, якій приділяють незначну увагу дослідники менеджменту, особливо ті, які досліджують сільськогосподарську працю.

**Постановка завдання.** Особливістю нових підходів до мотивації праці є не лише її роль у підвищенні ефективності праці, а й формування настанов працівникам щодо професійного зростання, ідентифікації себе з підприємством, орієнтація на його майбутні цілі та стратегії. Це вимагає нових підходів до формування системи мотивації праці у сільському господарстві з урахуванням особливостей галузі, виробничих процесів у ній та функціонування підприємств різних форм і типів, що зумовило вибір теми, актуальність, теоретичну та практичну значущість дослідження.

**Метою дослідження** є розробка теоретико-методичних основ та концептуальних підходів до організації системи мотивації праці у сільськогосподарських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою мотивації праці кожної особи є її потреби. Під час дослідження потреб, важливе розуміння джерел, за рахунок яких вони покриваються. Для працівників сільськогосподарських підприємств такими джерелами можуть бути три основні: сільськогосподарські підприємства, держава, особиста (поза основним місцем праці) діяльність персоналу (рис. 1).

Якщо сільськогосподарське підприємство не забезпечує своєму працівнику рівень доходу, який задовольнив би його потреби, більшого значення серед джерел покриття потреб особи набувають особиста діяльність і державна допомога, що є вкрай небажаним явищем. Щодо першого, працівник менше турбуватиметься про позитивний результат за основним місцем праці, а більше шукатиме додаткових джерел доходів, що загалом зменшуватиме його



Рис. 1. Джерела покриття потреб працівників сільськогосподарських підприємств

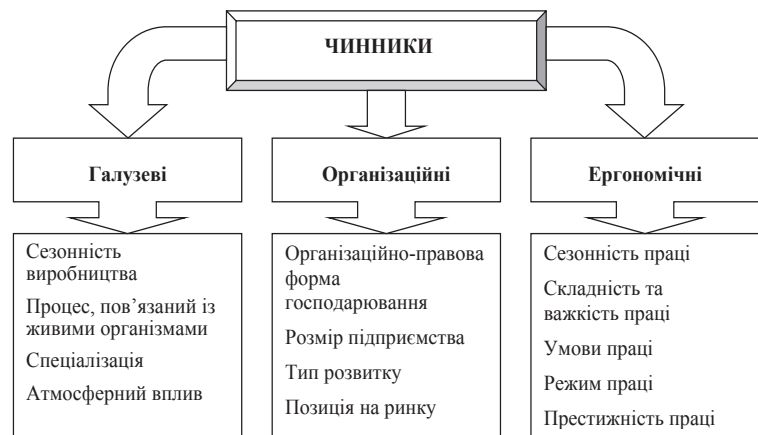


Рис. 2. Чинники, що визначають особливості мотивації праці у сільськогосподарських підприємствах

продуктивність. Щодо другого, оскільки у сучасних складних умовах держава мінімізує виплати на матеріальну підтримку працездатного сільського населення, не виправдані сподівання на таку підтримку можуть набути негативних соціальних і політичних виявів.

Дослідження підтверджують доцільність розділу мотивів трудової поведінки і діяльності працівників сільськогосподарських підприємств на чотири основні групи: матеріальні, духовні, виробничо-побутові та соціальні.

Особливості мотивації праці у сільському господарстві зумовлені трьома групами причин: пов'язаних із особливостями сільського господарства як сфери діяльності, особливостями сільськогосподарської праці та організаційними чинниками (рис. 2).

Мотивація має великий вплив на виконання працівником своєї роботи, своїх виробничих обов'язків. Однак між мотивацією та кінцевим результатом діяльності немає однозначної залежності. Може бути так, що людина більш вмотивована на виконання своєї роботи, дає результати гірші, ніж людина менш вмотивована, або навіть слабо вмотивована. Відсутність однозначного зв'язку між мотивацією та кінцевим результатом діяльності обумовлено тим, що на результати праці впливає безліч інших чинників, таких як кваліфікація та здібності працівника, правильне розуміння ним виконуваного завдання, вплив на процес роботи з боку оточення, везіння тощо.

Оцінка мотивації працівників сільськогосподарських підприємств передбачає вирішення таких ключових питань: доцільності застосування різних форм мотивації; вивчення внутрішніх можливостей стимулювання праці працівників; встановлення ефективності застосування прийнятої системи мотивації праці; формування системи показників оцінки праці та застосування окремих форм мотивації праці.

Основа формування заробітної плати у сільськогосподарському виробництві становлять: вид роботи, яку виконують; компетенція працівника; результати роботи (індивідуальні у сфері реалізації завдань або визначених цілей, колективні або групові – результати підприємства як сукупності); ринкові критерії.

Рівень і співвідношення окремих елементів оплати праці формуються під впливом багатьох чинників, але центральне значення належить оцінюванню праці. Воно утворює основу формування рівня і принципів співвідношень основних ставок оплати праці, безпосередньо впливає на форму рухомих складників оплати праці, рівень яких залежить від основної оплати. Результати оцінювання праці дають змогу визначити вихідні співвідношення, які потім залежно від потреб можуть бути кориговані іншими чинниками диференціювання оплати праці, наприклад, фінансовим станом підприємства, ринком праці, рівнем інфляції тощо. Основне значення оцінювання праці полягає в тому, що вона забезпечує раціональну структуру заробітної плати, створення раціональної ієрархії зарплатні.

Процес оцінювання праці працівників складається з підготовчої (встановлення мети та сфери оцінки; підготовки оцінюючих; розробки інструментів оцінки; вибору методу і процедури оцінки) та виконавчої (проведення оцінки; використання ефектів оцінки до реалізації встановлених цілей; діагностика процесу оцінювання, пропозиції на майбутнє; нагромадження та обробка результатів) стадій, які передбачають врахування відповідних методичних положень і розробку необхідного інструментарію оцінювання.

Система дій щодо формування системи мотивації в різних сільськогосподарських підприємствах здебільшого має однакову логіку. На нашу думку, типовий алгоритм впровадження нової системи мотивації праці у підприємстві повинен складатися з низки послідовних етапів, зокрема з вивчення потреб працівників; проектування мотиваційної системи; визначення обсягу фінансових ресурсів для нової системи мотивації; ознайомлення працівників з метою, місією і стратегією підприємства; визначення переліку цілей для окремих працівників; інформування підлеглих щодо ефективності їх праці й критеріїв оцінки; анкетування працівників щодо оцінки впровадженої системи мотивації; періодичний аналіз результатів праці працівника; визначення відповідності працівників обійманій посаді; поточна мотивація; контроль ефективності застосованої системи мотивації праці.

Таблиця 1

**Завдання та пропоновані системи мотивації праці через її оплату та складники її реалізації**

| Завдання системи мотивації підприємства                                  | Складові заробітної плати       |
|--|---------------------------------|
| Пошук і збереження цінних працівників                                    | Основна заробітна плата         |
| Забезпечення ефективної праці на посадах                                 | Премія                          |
| Мотивація творчості та інноваційності                                    | Премія                          |
| Мотивація активності, підприємництва і понаднормової діяльності          | Премія                          |
| Заохочення до прийняття більшої відповідальності                         | Основна заробітна плата, премія |
| Заохочення до колективної групової праці                                 | Групова (колективна) премія     |
| Заохочення до розвитку компетенції та кар'єрного росту                   | Основна заробітна плата         |
| Заохочення до належного та лояльного ставлення до керівника (працедавця) | Основна заробітна плата         |
| Реалізація стратегічних цілей підприємства                               | Премія                          |

Запропоновано систему мотиваторів праці в сільському господарстві з поділом їх на матеріальні та нематеріальні. Перші з них утворюють основна оплата праці з відповідними доповненнями та неплатіжні мотиватори, другі – пов'язані з психологічною, організаційною та технічною сферами господарської діяльності. Їх застосування залежатиме від типу та стану розвитку сільськогосподарського підприємства.

Елементи позарплатного мотивування можна згрупувати на такі, що існують у вигляді матеріальної та нематеріальної мотивації. До першої групи належать елементи матеріального характеру, які не є прямими грошовими виплатами. Ці елементи часто утворюють основу кафетерійної мотивації. Вибір і застосування нагород негрошового характеру значною мірою зумовлюють культурні чинники. Вони пов'язані як з організаційною культурою підприємства, так і з культурою суспільства загалом.

Друга група елементів позарплатного мотивування – це нематеріальні стимули, які можна поділити на:

- зовнішні стосовно здійснюваної роботи (похвали, догани, думки);

- безпосередні умови роботи (міжлюдські стосунки, збільшення ступеня свободи, участь в управлінні тощо).

Розглядаючи ефективно застосування заробітної плати, доцільно підібрати її форму відповідно до характеру виконуваних на підприємстві завдань (табл. 1). Вибір форми заробітної плати має залежати і від способу оцінювання роботи конкретного працівника.

Максимальне застосування різних форм мотивації можливе лише у великих за розмірами сільськогосподарських підприємствах, які розвиваються. Натомість у малих банкрутуючих сільськогосподарських підприємствах може бути застосовано мінімальну кількість форм мотивації. Враховуючи, що нематеріальні мотиватори у психологічній сфері не потребують значних коштів, усі вони можуть застосовуватися без суттєвих обмежень у різних типах підприємств. Основною формою мотивації в усіх підприємствах є заробітна плата, адже її виплата є обов'язковою. Проте менеджменту різних підприємств слід запровадити її таким чином, щоб вона відіграла максимальну мотивуючу роль.

Використання стратегічного підходу до управління мотивацією у сільському господарстві порівняно із традиційним підходом:

- розширює часовий горизонт прийнятого рішення;

- підкреслює, що мотивація повинна формувати та підтримувати глобальну стратегію підприємства та стратегію управління людськими ресурсами;

- підкреслює, що інструменти стимулювання повинні бути інтегровані з іншими елементами системи управління людськими ресурсами;

- відзначає, що мотиваційна стратегія тісно пов'язана з організаційною культурою підприємства.

Залежно від розмірів підприємства, організаційно-правової форми господарювання значення різних етапів запропонованого алгоритму будуть відмінними. Зокрема, для великих і значною мірою для середніх сільськогосподарських підприємств кожен із етапів надзвичайно важливий і потребує відповідального ставлення до його виконання.

**Висновки.** Мотивацію людини до діяльності треба розуміти як сукупність рушійних сил, що спонукають її до здійснення певних дій. Ці сили перебувають ззовні та всередині людини і примушують її усвідомлено або ж неусвідомлено здійснювати певні вчинки.

При цьому зв'язок між окремими силами та діями людини опосередкований дуже складною системою взаємодій, внаслідок чого різні люди можуть абсолютно по-різному реагувати на однакові дії з боку однакових сил. Мотивація до праці є одним із ключових чинників, що визначає якість людських ресурсів підприємства та результативність їхньої праці. Відповідна мотивація дає працівникові відчуття задоволення і задоволення, що вигідно впливає на продуктивність і якість здійснюваної роботи, а також пов'язує працівника з місцем праці.

Основним результативним показником стану мотивації праці є рівень її продуктивності, який безпосередньо залежить від оплати праці. Однак така залежність підтверджується не завжди, що зумовлено недосконалістю системи оплати праці в окремих галузях сільськогосподарського виробництва, та спричиняє потребу в застосуванні інших неплатіжних матеріальних і нематеріальних форм мотивації працівників. Необхідним під час дослідження є і врахування інших результатів мотивації праці, зокрема задоволення працею, рівень задоволення потреб працівників, можливості кар'єрного зростання тощо. Застосування окремих мотиваторів праці повинно враховувати індивідуальні риси та потреби працівників. Для реалізації стратегії підприємства, забезпечення його розвитку й модернізації необхідно створити можливості для розширення прагнень і амбіцій працівників, що є причиною

мотивувальної напруги, без якої не можуть бути дієвими жодні нагороди чи покарання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Линдюк А.О. Особливості відтворення менеджерського персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах інтеграційних процесів АПК / А.О. Линдюк, Н.В. Липчук, А.В. Нестерович // Організаційно-економічний механізм підвищення соціально-економічної ефективності функціонування АПК Західного регіону України : колективна монографія. – Львів : Український бестселлер, 2011. – С. 23-30 (автором запропоновано методику оцінки персоналу як основи мотивації праці).
2. Максимець Ю. Мотивація праці в системі трудових відносин у сучасних умовах економічного розвитку / Ю. Максимець // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 185-190.
3. Нестерович А.В. Діагностика мотиваційного процесу сільськогосподарських підприємств / А.В. Нестерович // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7(26). – С. 153-155.
4. Нестерович А.В. Заробітна плата як чинник мотивації праці у сільськогосподарських підприємствах / А.В. Нестерович // Ринкова трансформація економіки постсоціалістичних країн: стан, проблеми, перспективи : матер. IV Міжнар. Форуму молодих вчених. – Харків : ХНТУСГ, 2010. – С. 256-258.
5. Blanchard K. Leading at a higher level. Blanchard on leadership and creating high performing organizations / K. Blanchard // New Jersey : FT Press, 2010.
6. Edersheim E. H. Przesłanie Druckera. Zarządzanie oparte na wiedzy, MT Biznes / E. H. Edersheim. – Warszawa, 2009.
7. Penc J. Humanistyczne wartości zarządzania w poszukiwaniu sensu menedżerskich działań / J. Penc. – Warszawa : Difin, 2010.

УДК 339.138

**Полторак К.А.**

*аспірант кафедри промислового маркетингу  
Національного технічного університету  
«Київський політехнічний інститут»*

## КРАУДМАРКЕТИНГ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ: ВИЗНАЧЕННЯ, ОЗНАКИ, МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано зміни у маркетинговій діяльності в умовах поширення інтернет-технологій, зокрема виявлено, що в мережі Інтернет споживач трансформується з окремої особи у цілі співтовариства. На основі цього було запропоновано концепцію маркетингової діяльності, що ґрунтується на управлінні мережевими співтовариствами, а саме концепцію краудмаркетингу. Визначено поняття краудмаркетингу, проаналізовано його особливості та розроблено механізм реалізації концепції краудмаркетингу.

**Ключові слова:** мережеві співтовариства, інтернет-технології, краудмаркетинг, механізм реалізації.

### **Poltorak K.A. КРАУДМАРКЕТИНГ В СЕТИ ІНТЕРНЕТ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ПРИЗНАКИ, МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ**

В статье проанализированы изменения в маркетинговой деятельности в условиях распространения интернет-технологий, а именно определено, что в сети Интернет потребитель трансформируется из отдельной личности в целые сообщества. На основе этого была предложена концепция маркетинговой деятельности, основанная на управлении сетевыми сообществами, а именно концепция краудмаркетинга. Определено понятие краудмаркетинга, проанализированы его особенности, а также разработан механизм реализации концепции краудмаркетинга.

**Ключевые слова:** сетевые сообщества, интернет-технологии, краудмаркетинг, механизм реализации.

### **Poltorak K.A. CROWD MARKETING IN THE INTERNET: DEFINITIONS, CHARACTERISTICS, IMPLEMENTATION MECHANISMS**

The article it was analyzed changes in the marketing activities in the spread of Internet technology, namely, it was explored that, the consumer is transformed from the individual person to the whole community in the Internet. On the basis it was proposed concept of marketing activities, based on the management of network communities, namely the concept of crowdmarketing. It was defined the definition of crowdmarketing, analyzed its features, as well as a mechanism of implementation of the crowdmarketing concept.

**Keywords:** network communities, Internet technologies, crowdmarketing, implementation mechanism.

**Постановка проблеми.** Розвиток інформаційного суспільства спричинив значні зміни в маркетинговій діяльності підприємств. Поява та всебічне охоплення інтернет-технологіями усіх сфер призвело до змін моделей споживчої поведінки, зокрема до інте-

грації економічного та соціального аспекту життєдіяльності споживачів в інтернет-середовище. Інтернет-технології дають можливість споживачам не лише спілкуватися, а й взаємодіяти, обмінюючись споживчим досвідом у мережі Інтернет, утворю-

ючи мережеві співтовариства. Тобто у процесі такої взаємодії утворюється певне інформаційне середовище, що має невід’ємний вплив на подальшу споживчу поведінку. Збільшення кількості користувачів соціальних мереж, призводить до підвищення ролі інформації, утвореної в мережевих спільнотах, у процесі здійснення покупки. Проте модель комунікаційного впливу, що використовують підприємства в мережі Інтернет, були розроблені у період індустріального суспільства, та не передбачає активну взаємодію об’єктів управління маркетинговою комунікаційною діяльністю. Тобто інтеграція споживачів у мережеві співтовариства вимагає від підприємств розробку нових підходів та методів управління, що враховує інтеграційні процеси споживачів в мережі Інтернет, та враховує різноспрямованість комунікацій в мережі Інтернет. Таким сучасним методом управління маркетинговою діяльністю та комунікаціями в мережі Інтернет є краудмаркетинг.

**Аналіз попередніх досліджень.** Питання застосування інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємств, було розкрито у працях С.М. Ілляшенка, І.В. Бойчука, Л.І. Бушуєвої, Е.П. Голубкова, Т.В. Дайнекіна, Ф. Котлера, І.Л. Литовченко, О.О. Мамикіна, М.А. Обухова, В.П. Пилипчука, Дж. Сифоні, Д.Н. Таганова, А. Хартмана та ін.

Дослідження Інтернету на предмет комунікаційних можливостей здійснювали такі вчені, як І.В. Бойчук, О.Е. Голубков, Дж. Лэйхіфф, Т.В. Дейнекін, В.В. Дергачова, В.М. Заплатинський, С.М. Ілляшенко, М.Кастельс, І.Л. Литовченко, Г.Д. Ковальов, М.Д. Миска, М.І. Орешникова та ін.

Проте вчені не розглядали аспект соціальної взаємодії, що активно поширився протягом останніх років, користувачів Інтернет, та його вплив на подальше сприйняття комунікацій та споживчу поведінку, що формується під впливом цих комунікацій. Саме даній специфіці маркетингової діяльності в мережі Інтернет присвячена концепція краудмаркетингу.

**Метою дослідження** є визначення поняття, ознак та формування механізму реалізації краудмаркетингу підприємствами в мережі Інтернет.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах всебічної глобалізації та розвитку інтернет-технологій у сучасному суспільстві відбуваються процеси інтеграції суб’єктів економічних відносин, а саме взаємодія користувачів в мережі Інтернет характеризує утворення віртуальних співтовариств. Н. Штер та К. Фукс відзначають, що суспільство побудоване на засадах Інтернет характеризується взаємодією активних суб’єктів в інтерактивній економічній системі [1].

Для розгляду даного явища візьмемо за основу визначення терміна «співтовариство», запропоноване Б. Уеллманом: «Співтовариства – це мережі міжособистісних зв’язків, що забезпечують соціальну взаємодію, підтримку, інформацію, почуття приналежності до групи і соціальну ідентичність» [2].

Термін «віртуальне співтовариство» (Virtual Community) запропонував Г. Рейнгольд, який надав

йому таке визначення: «Віртуальні співтовариства є соціальними об’єднаннями, які утворюються в Мережі, коли група людей підтримує відкрите обговорення досить довго і близько, для того, щоб сформувати мережу особистих відносин у кіберпросторі» [3].

Л.І. Литовченко, М.А. Окландер, М.І. Батушан відносять до основних видів віртуальних співтовариств блоги і соціальні мережі. Блоги дозволяють створити на сторінках ресурсу певне співтовариство за визначеними інтересами. Часто характер спілкування і можливість будь-яких висловлювань без модерації призводять до появи тісних взаємин між членами блогосфери. У цьому разі інформація сприймається як «дружня порада», що у кілька разів збільшує ефективність комунікації.

Джефф Хау перший пропонує використовувати взаємодію учасників мережевих співтовариств для вирішення завдань підприємств. Це явище отримало назву краудсорсингу, сутність краудсорсингу полягає у передачі певних виробничих функцій невизначеному колу осіб (мережевим співтовариствам). При цьому використовуються колективний інтелект і синергія взаємодії великої кількості людей [4].

Краудсорсинг ґрунтується на використанні підприємством так званих крауд-технологій. Єдиного, загального визначення «крауд-технології» не було сформовано, проте дослідники здебільшого розуміють крауд-технології як технології організації та використання результатів діяльності співтовариств та інших неструктурованих груп у мережі Інтернет, на основі соціальної взаємодії учасників даних співтовариств (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення терміна «крауд-технологія»

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| Антоніо Церасо [5]             | Крауд-технології – це процес, в якому добровільні ініціативи окремих людей акумулюються для реалізації загальної справи. Крауд-технології дозволяють знизити затрати на реалізацію проекту, удосконалити ідею проекту зусиллями великої кількості учасників, залучити в реалізацію проекту цільову аудиторію. |
| Джеффом Хауи Марк Робінсон [6] | Крауд-технології – це використання колективного інтелекту та різноманітних форм участі групи людей у вирішенні творчих задач. До крауд-технологій відносяться: краудсорсинг, краудфандинг, краудінвестинг та ін.  |
| О.П. Панкрухін [7]             | Крауд-технології – маркетингова діяльність в якій споживач приймає участь у процесах створення, оцінки й просування споживчих цінностей. «Маркетинг співучасті».  |
| Джеймс Шуровський [8]          | Крауд-технології – технології що базуються на використанні соціальної взаємодії та колективному інтелекті.  |

Крауд-технологія знайшла відображення у багатьох процесах управління підприємством (рис. 1).

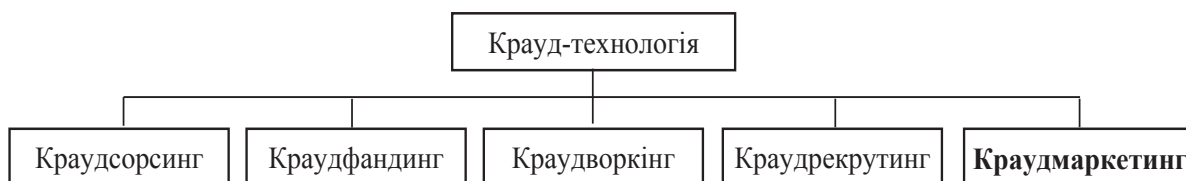


Рис. 1. Можливості застосування крауд-технології у діяльності підприємства [9]

Далі більш детально зупинимося саме на дослідженні краудмаркетингу. Відповідно до визначення крауд-технологій, було сформовано поняття **краудмаркетингу** – це маркетингова діяльність у мережеских інтернет-спільнотах, заснована на використанні крауд-технологій та дозволяє здійснювати управління поведінкою споживача з метою досягнення цілей збуту.

Основною відмінністю краудмаркетингу є зміна об'єкта управління маркетинговою діяльністю. Якщо раніше управління було спрямоване на окрему особу споживача чи масу споживачів, що відокремлені один від одного, проте в краудмаркетингу змінюється об'єкт управління в співтовариства, учасники яких активно взаємодіють між собою та утворюють новий інформаційний простір (рис. 2).

Тобто співтовариство розглядається як об'єкт маркетингового управління, а саме як споживач.

Цей підхід відрізняється від поняття «масового маркетингу» тим, що маркетингові зусилля не просто направлені на широкий загал, а саме на масу споживачів, які при цьому взаємодіють між собою, утворюючи всередині об'єднань та співтовариств, в яких вони співіснують, якісно новий інформаційний простір, що має вплив на їхню поведінку. Відповідно до цього, концепція краудмаркетингу передбачає управління споживачем як співтовариством, тобто сукупністю споживачів, що взаємодіють між собою.

Варто зауважити, що в сучасних умовах споживачі формуються в групи, що характеризуються різноманітністю, різноструктурованістю, динамічністю, а саме один і той же споживач може входити одночасно до багатьох груп та співтовариств, постійно змінювати їх, а головне, такі об'єднання споживачів

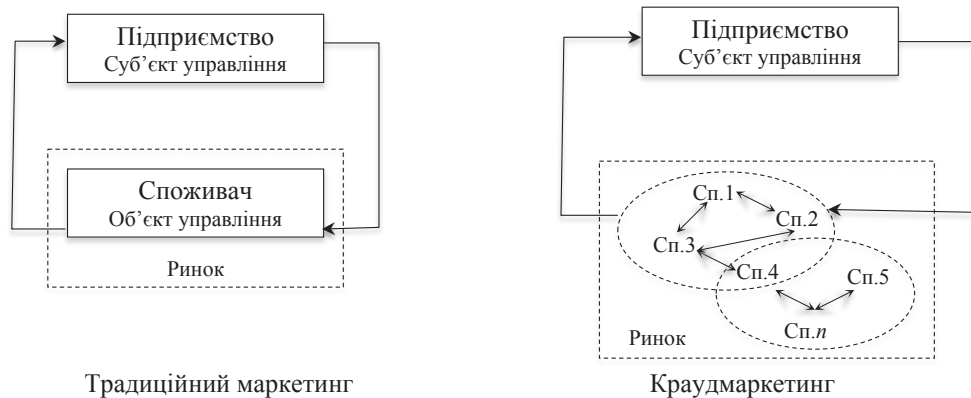


Рис. 2. Зміна у структурі об'єкта управління в традиційному та краудмаркетингу

Джерело розроблено автором на основі [10]

Таблиця 2

### Теоретичні положення краудмаркетингу [11]

| №   | Критерії   | Традиційний маркетинг                                       | Краудмаркетинг   |
|-----|--|---|--|
| 1.  | Об'єкт управління                                | Особа-споживач  | Референтна група (співтовариства споживачів в Інтернеті)                         |
| 2.  | Принцип управління                               | Підприємство → споживач                                     | Підприємство → співтовариство → споживач   |
| 3.  | Спосіб управління                                | Масові комунікації → споживач                               | Точкові удари → співтовариства споживачів  |
| 4.  | Важелі управління                                | Внутрішні (використання власних ресурсів підприємства)      | Зовнішні (використання енергії взаємодії учасників співтовариств)                |
| 5.  | Особливості поведінки об'єкта управління         | Детермінована поведінка в певний період часу за певних умов | Стохастична поведінка в будь-який період часу                                    |
| 6.  | Тип поведінки об'єкта управління                 | Поведінка, що ґрунтується на особистих цінностях і мотивах  | Поведінка, що ґрунтується на соціальних цінностях груп                           |
| 7.  | Характеристика комунікаційного впливу            | Організований підприємством комунікаційний вплив            | Комунікації як результат спільного впливу підприємства та співтовариств          |
| 8.  | Характер зворотної реакції на вплив              | Розрізнені відгуки окремих споживачів                       | Інтегрована та агрегована відповідь співтовариства                               |
| 9.  | Період впливу зворотної реакції                  | Відповідь у вигляді одноразового контакту                   | Багатоітераційний зворотний контакт  |
| 10. | Предмет управління                               | Поведінка споживача   | Поведінка спільноти  |
| 11. | Схема управління                                 | Викликана реакція як відповідь на вплив компанії            | Спонтанна, непередбачувана реакція, що виникає під дією чинників самоорганізації |
| 12. | Напрямок впливу                                  | Односторонній вплив від підприємства до споживача           | Двосторонній вплив, як від підприємства так і від спільноти                      |
| 13. | Джерело впливу                                   | Підприємство  | Співтовариства та підприємство   |
| 14. | Стан об'єкту управління                          | Статичний у певному періоді                                 | Постійно динамічний  |
| 15. | Основний закон функціонування об'єкта управління | Закони психології особистості                               | Закони соціальної психології   |



чів здатні до самоорганізації всередині групи та до формування якісно нового простору та поведінки під впливом їх взаємодії.

Отже, основним завданням краудмаркетингу є маркетингове управління співтовариствами споживачів, що базується на таких принципах:

- інтерактивності;
- гнучкості;
- проактивності;
- залучення споживачів у діяльність підприємств;
- розподіл управлінського впливу;
- самоорганізації учасників співтовариств;
- синергетивності впливу інформаційного простору мережі Інтернет.

Розглянемо теоретичні положення краудмаркетингу, які сформовані на зазначених принципах управління маркетинговою діяльністю, що представлені у таблиці 2.

Розглянемо більш детально особливості двох наведених підходів до управління:

1. Як було вище згадано, змінюється об'єкт управління з одиниці споживача на сукупність (співтовариства) споживачів, що формується у середовищі Інтернет.

2. Зміна об'єкта управління потребує зміни принципу управління, якщо в традиційному маркетингу, управління було направлено від підприємства до споживача, то краудмаркетинг передбачає принцип управління направлений на співтовариства споживачів, всередині якого учасники саморганізуються для досягнення цілей підприємства.

3. У традиційному маркетингу спосіб управління представляє собою масову комунікацію, що йде до усіх споживачів, проте «влучає» лише в цільову аудиторію. У краудмаркетингу комунікація може бути спрямована на окремих осіб, які згодом будуть справляти вплив на все співтовариство споживачів. Відтак, підприємство може використовувати значно меншу кількість ресурсів та зусиль, проте мати більшу ефективність власних результатів.

4. Також для збільшення ефективності управління підприємство у випадку краудмаркетингу, використовує не лише власні ресурси компанії, а здебільшого ефект взаємодії споживачів. Це дозволяє повною мірою реалізувати принцип оптимального управління: «управління великими потоками за допомогою малих енергій».

5. Варто відзначити, особливості поведінки суб'єкта управління – якщо аналізувати традиційний маркетинг, то дослідниками прийнято розглядати об'єкт управління як споживача, що має

передбачену модель поведінки з точки розу процесу покупки. Існуючі моделі споживчої поведінки розглядають її як детерміновану поведінку, визначену залежно від факторів середовища. Проте у випадку об'єкта управління – як маси, групи споживачів, поведінка може змінюватися не лише від факторів середовища, а під дією власних внутрішніх процесів, та характеризується як стохастична.

6. Тип поведінки об'єкта управління змінюється від поведінки, що ґрунтується на особистих цінностях і мотивах, до індукованої співтовариством поведінки, що ґрунтується на соціальних цінностях групи.

7. У традиційному маркетингу вплив на об'єкт управління має бути організований самим підприємством та цілеспрямований на цільову аудиторію. Краудмаркетинг передбачає, що комунікації є результатом спільного впливу підприємства та співтовариства.

8. У традиційному маркетингу компанія має змогу отримати зворотну реакцію споживачів на комунікацію шляхом проведення маркетингових досліджень чи аналізу відгуків зібраних компанією, проте вони характеризуються думкою окремих споживачів. У краудмаркетингу характер зворотної реакції набуває інтегрованої та агрегованої відповіді всього співтовариства, тобто співтовариство, сприймаючи інформацію, формує єдиний образ компанії.

9. Крім того, на відміну від традиційного маркетингу, зворотна реакція об'єкта управління має не одноразовий характер, а має багато ітераційний характер, та може змінюватися під впливом взаємодії споживачів всередині співтовариств.

10. Відповідно до цього предмет управління зміщується з дослідження поведінки окремого споживача у традиційному маркетингу до особливостей поведінки спільног у краудмаркетингу.

11. Схема управління в традиційному маркетингу базується на викликаній реакції, шляхом здійснення навмисного впливу безпосередньо на об'єкт управління. Краудмаркетинг характеризується спонтанною реакцією, що може бути самоорганізована, та непередбачувана відносно характеру впливу. Це пояснюється тим, що споживачі в мережі Інтернет активно обмінюються відгуками та рекомендаціями за власним бажанням, та дають поради іншим споживачам.

12. Основним джерелом управлінського впливу у традиційному маркетингу виступає підприємство, тобто комунікаційний вплив на споживача має односторонній характер. У ситуації з краудмаркетингом комунікаційний вплив є двостороннім, він діє не лише від підприємства, а й від співтовариства.

Таблиця 3

Чинники, що сприяють/обмежують використання крауд-технологій

| Чинники, що сприяють використанню крауд-технологій                            | Чинники, що обмежують використання крауд-технологій   |
|---|---|
| Присутність компанії в мережі Інтернет  | Відсутність інтеграції роботи компанії в мережу Інтернет, відсутність сайту компанії            |
| Наявність достатнього потенціалу цільової аудиторії в мережі Інтернет         | Відсутність методів роботи з інтернет користувачами (SMM, SEO, просування в соціальних мережах) |
| Значний вплив мережевої інформації на споживчу поведінку                      | Відсутність уявлення про цільових інтернет-користувачів, їхніх характеристик                    |
| Наявність кадрових ресурсів   | Відсутність технічних ресурсів  |
| Наявність технічних ресурсів  | Відсутність кадрових ресурсів   |
| Прагнення до проактивного стилю управління, та отримання конкурентних переваг | Неготовність керівництва до проактивного стилю управління                                       |
| Наявність соціально активних споживачів                                       | Недовіра до мережевої інформації  |
|   | Монополія виробника, товар, що не має аналогів  |

Джерело: складено автором

13. Відповідно до вищезначеної специфіки краудмаркетингу, основним джерелом впливу в краудмаркетингу є як підприємство, так і спільнота, тоді як у традиційному маркетингу – лише підприємство є головним джерелом впливу.

14. Як уже зазначалося, присутність безперервної взаємодії всередині об'єкту управління формує динамічний характер об'єкта в краудмаркетингу, тоді як у традиційному маркетингу стан об'єкта управління розглядається як статичний, або змінний у певному тривалому періоді.

15. Враховуюче усе вищезгадане, можна стверджувати, що основний закон функціонування об'єкта управління змінюється із законів психології до законів соціальної психології, що враховують особливості поведінки натовпу, а також його вплив на окремого споживача.

Проте потрібно розуміти, що концепція краудмаркетингу не є універсальним методом управління маркетинговою діяльністю для усіх підприємств. Потрібно враховувати чинники, що сприяють та обмежують застосування крауд-технологій сучас-

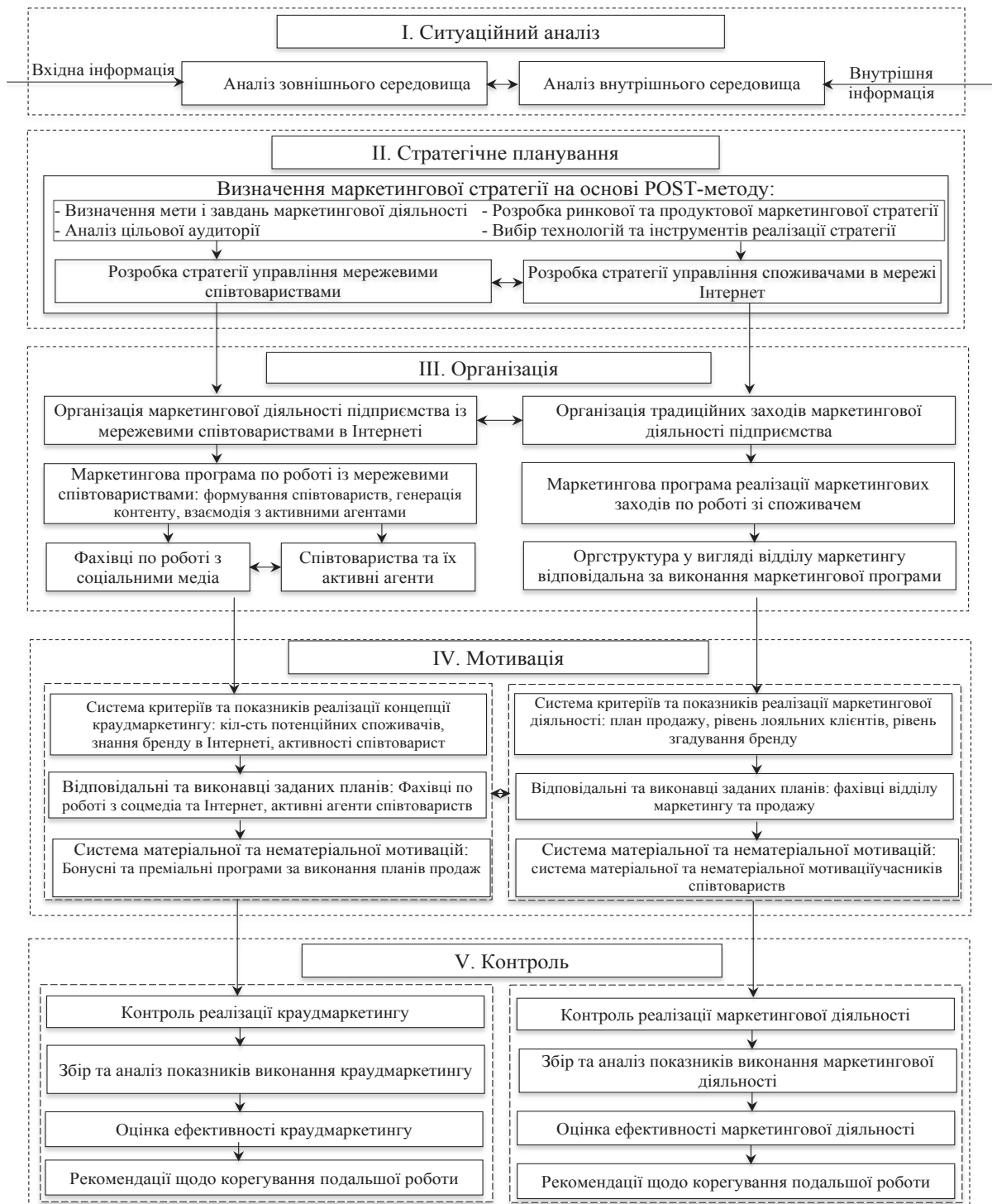


Рис. 3. Механізм реалізації краудмаркетингу

Розроблено автором

ними підприємствами (табл. 3). Звичайно, деякі чинники обмеження можливо обійти, проте є і такі, що є критичними для підприємств.

В цілому обмеження використання крауд-технологій пов'язані з інтенсивністю використання компаній інтернет-технологій, що слугують основою для реалізації концепції крауд-маркетингу.

Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності має низку обмежень, пов'язаних з її специфікою, а саме з управлінням соціальних груп, тому необхідно чітко розуміння процесу застосування крауд-маркетингу для його ефективного використання, для цього автором було розроблено механізм реалізації концепції крауд-маркетингу (рис. 3).

Поняття маркетингового механізму визначають як систему взаємопов'язаних і послідовних дій організаційно-економічного характеру, спрямованих на досягнення поставлених цілей компанії.

В основу даного механізму покладена модель комунікаційного впливу, головним принципом якої є управління двома напрямками маркетингової діяльності – управління відносинами зі споживачем та управління мережевими співтовариствами [12].

Механізм реалізації концепції крауд-маркетингу складається із п'яти блоків, що загалом формують процес управління маркетинговою діяльністю підприємства засобами крауд-маркетингу.

Цей механізм описує послідовність управлінських дій направлених на реалізацію концепції маркетингу. Тобто даний механізм відображає два напрями управління. Першим напрямом є управління відносинами з мережевими співтовариствами. Другий рівень управління спрямований на традиційного споживача.

Планування стратегії крауд-маркетингу передбачає застосування так званого POST-методу (People, Objectives, Strategy, Technology), що був розроблений Джошом Бернофомом та Шарлін Лі для формування стратегій у соціальних медіа [13]. Даний метод передбачає аналіз 4 стратегічних складових:

- People – аналіз цільової аудиторії, оскільки ключем до успіху в реалізації концепції крауд-маркетингу є розуміння споживача та середовища, в якому він перебуває в мережі Інтернет, необхідно ретельно дослідити особливості поведінки цільових споживачів в мережі;

- Objectives – друга сходинка на шляху планування стратегії крауд-маркетингу, вона передбачає визначення мети крауд-стратегії та відповідно до неї, цілей і завдань, що постають перед відділом маркетингу щодо цільових споживачів у мережі, та співтовариств, що їх оточують. Чітка постановка цілей особливо і роботі зі співтовариствами дозволить спростити процес контролю та аналізу ефективності діяльності відносно мережеских співтовариств;

- Strategy – даний етап передбачає планування ієрархії маркетингових стратегій підприємства, починаючи від загальної ринкової стратегії компанії, далі стратегія позиціонування бренду, на основі позиціонування розробляється стратегія комунікації товару та стратегії управління мережевими співтовариством та поведінкою споживача в мережі Інтернет;

- Technology – даний етап передбачає вибір технологій для реалізації стратегії крауд-маркетингу, що включає в себе вибір інструментів роботи з мережевими співтовариствами та інструменти взаємодії зі споживачами. До таких методів належать засоби крауд-маркетингу, характеристика яких представлена у таблиці 4.

Отже, шляхом комунікаційного впливу на мережеві співтовариства інтернет-технології створюють велику кількість можливостей для реалізації концепції крауд-маркетингу. Застосовуючи наведені вище засоби крауд-маркетингу, підприємство має можливість створити сприятливий контекст для подальшого сприйняття комунікацій та підвищення її ефективності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, було виявлено, що поширення інтернет-технологій створює підґрунтя для трансформації соціальних та економічних процесів в мережу Інтернет.

Таблиця 4

Засоби крауд-маркетингу

| Засоби крауд-маркетингу  | Сутність засобів  |
|--|---|
| Контент-маркетинг (генерування і поширення контенту)                     | Технологія привернення уваги та залучення цільової аудиторії до бренду за допомогою створення та поширення пов'язаної з ним актуальної та цінної інформації. Техніка створення і просування релевантного і значимого наповнення для наявних та потенційних клієнтів з метою привабливості і залучення цільової аудиторії для спрямування її поведінки до конкретних дій [14].   |
| Оптимізація для соціальних мереж   | SMO (англ. Social media optimization – оптимізація сайту під соціальні мережі) – комплекс заходів, спрямованих на залучення на сайт відвідувачів із соціальних медіа: блогів, соціальних мереж і т.п. [15] Необхідні завдання для успішної оптимізації сайту під соціальні мережі:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- створення якісного та унікального контенту, що призводить до підвищення посилальної популярності,</li> <li>- спрощення процесу додавання контенту із сайту в соціальні мережі, закладки, RSS-агрегатори,</li> <li>- залучення вхідних посилань,</li> <li>- заохочення агентів, що ставлять посилання,</li> <li>- експорт та поширення контенту з посиланням на першоджерела,</li> <li>- створення сервісів, що використовують контент компанії.</li> </ul> |
| Створення та управління мережевими співтовариствами в соціальних мережах | Деякі дослідники включають створення та управління мережевими співтовариствами до складу контент-маркетингу, проте автор пропонує розмежувати дані функції. Робота з мережевими співтовариствами включає:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- створення мережеских співтовариств</li> <li>- залучення дописувачів та учасників співтовариств</li> <li>- адміністрування співтовариств</li> <li>- робота з лідерами співтовариств</li> </ul>   |
| Роботи з відгуками та рекомендаціями на сайтах                           | Робота з відгуками та рекомендаціями являє собою своєчасну відповідь на зауваження користувачів, роботу по нівелюванню негативного контенту, усунення проблем споживачів, поширення позитивних відгуків, матеріальне та нематеріальне заохочення «адвокатів» бренду.  |

Систематизовано автором на основі [14; 15]

Відповідно до цього змінюються характер та модель поведінки споживача. Це пов'язано з тим, що споживач набуває форми мережових спільнот, що утворюють споживачі в Інтернеті. Було розглянуто явище крауд-технологій щодо соціальної взаємодії користувачів мережі Інтернет. Автором запропоновано використати крауд-технології у маркетинговій діяльності підприємств, зокрема було сформовано теоретичні положення краудмаркетингу, що полягають в управлінні мережевими співтовариствами в Інтернеті. Запропонований механізм краудмаркетингу дозволяє реалізувати концепцію краудмаркетингу, шляхом управління двома напрямками маркетингової діяльності в мережі – управління мережевими співтовариствами та управління споживачами.

Перспективи подальших досліджень лежать у площині вивчення економічної ефективності застосування концепції краудмаркетингу на підприємствах та детального визначення показників для оцінки ефективності реалізації даної стратегії. У цілому результати дослідження, що наведені у статті, можливо використати в маркетинговій діяльності виробничих підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Christian Fuchs. Internet and Society: Social Theory in the Information Age. – New York : Routledge, 2008.
- Wellman B. Community Studies: An Introduction to the Sociology of the Local Community / B. Wellman. – London : Allen and Unwyn, 2002. – 312 p.
- Rheingold H. A Slice of Life in My Virtual Community / H. Rheingold [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>.
- Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe. – WIRED, 2006 [Electronic resource]. – Access mode : [www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html](http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html).
- Antonio Ceraso. Crowd technologies: Rhetoric and power in peer production discourse [Electronic resource]. – Access mode : <http://search.proquest.com/docview/304988911>.
- Howe Jeff. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business. – Crown Business, 2009. – 336 p.
- Панкрухін О.П. Краудсорсинг – соблазнительный маркетинговый агрессор: принципы, содержание, технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.bci-marketing.ru/articles/201101crowdsourcing\\_article.pdf](http://www.bci-marketing.ru/articles/201101crowdsourcing_article.pdf).
- Джеймс Шуровьески. Мудрость толпы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kozlenkoa.narod.ru/docs/croud.pdf>.
- Зозульов О.В., Полторак К.А. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств // Економічний вісник національного технічного університету України «КПІ». – 2014. – № 1. – С. 422-430.
- Crowd «Marketing Becomes Horizontal» [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.slideshare.net/yuswohady/crowd-marketing-becomes-horizontal-presentation>.
- Зозульов О.В., Полторак К.А. Новий підхід до управління в маркетингу: від по елементного до групового / О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 5. – С. 21-24.
- Зозульов О.В., Полторак К.А. Двоконтурна модель комунікаційного впливу в мережі інтернет/ О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг і цифрові технології». – Одеса. – 2014. – С. 59-61.
- Bernoff J. The POST Method: A systematic approach to social strategy [Електронний ресурс] / J. Bernoff. – Режим доступу : <http://forrester.typepad.com/groundswell/2007/12/the-post-method.html>.
- Сапєга Л.І., Співаковська Т.В. Особливості контент-маркетингу як самостійного елементу просування в Інтернеті / Л.І. Сапєга, Т.В. Співаковська // Актуальні проблеми економіки та управління – 2014. – № 8. – С. 28-34.
- 5 Rules of Social Media Optimization (SMO) [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.rohitbhargava.typepad.com/weblog/2006/08/5\\_rules\\_of\\_soci.html](http://www.rohitbhargava.typepad.com/weblog/2006/08/5_rules_of_soci.html).

УДК 339.138:004.738.5

**Равікович І.Є.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Маркетинг»*

*Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості та характеристики збутової логістики компанії. Доведено важливість застосування інтернет-технологій на підприємстві як вагової складової логістики збуту. Обґрунтовано зв'язок і теоретичні основи взаємодії логістики розподілу та інтернет-маркетингу на промисловому підприємстві. Окреслено низку маркетингових дій, які необхідно реалізувати для досягнення ефективної збутової політики підприємства.

**Ключові слова:** інтернет-маркетинг, збутова логістика, промислове підприємство, складова, інструмент.

### **Равікович І.Є. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК НЕОТЪЕМЛЯЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследованы особенности и характеристики сбытовой логистики компании. Доказана важность применения интернет-технологий на предприятии как весомой составляющей логистики сбыта. Обоснованы связь и теоретические основы взаимодействия логистики распределения и интернет-маркетинга на промышленном предприятии. Определен ряд маркетинговых действий, которые необходимо реализовать для достижения эффективной сбытовой политики предприятия.

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг, сбытовая логистика, промышленное предприятие, составляющая, инструмент.

**Ravikovich I.E. INTERNET MARKETING AS AN INTEGRAL PART OF DISTRIBUTION LOGISTICS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Investigated the features and characteristics of distribution logistics of the company. Proved the importance of Internet technologies using at the enterprise as an important component of the sales logistics. Grounded the bond and theoretical foundations of interaction of distribution logistics and Internet marketing at the industrial enterprise. Outlined the number of marketing actions of achieving an effective sales policy of the company.

**Keywords:** internet marketing, Distribution logistics, industrial enterprise, component, tool.

**Постановка проблеми.** Збутова логістика підприємства являє собою вагому складову загальної логістичної системи компанії, призначенням якої є організація ефективного розподілення виготовленого продукту з метою найповнішого задоволення попиту споживачів та отримання прибутків. Збутова логістика включає у себе маркетинг, перевезення, складування тощо.

Лише нещодавно маркетинг став розглядатися в якості невід'ємного елемента збутової логістики, хоча раніше ці два поняття досліджувалися окремо. Зі стрімким розвитком інтернет-технологій маркетинг у мережі Інтернет посів вагоме місце в діяльності вітчизняних промислових підприємств як важлива складова маркетингу компанії. Інтернет-маркетинг набирає значних обертів та популярності через здатність принести підприємству додаткові обсяги продажу, а, отже, і прибутки, у разі правильного його організування.

Для ефективної організації господарської діяльності підприємства потрібно перш за все налагодити механізм взаємодії усіх складових логістики. Тому питання підвищення результативності розподільчої логістики за допомогою досягнення ефективності інтернет-маркетингу як невід'ємного її елемента є досить актуальним і потребує подальшого вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Питанням специфіки впровадження інструментів та методів інтернет-маркетингу, а також аналізу особливостей та ефективності ведення збутової логістики займалися багато науковців, зокрема М. Стасюра [1, с. 87], К. Таньков [2, с. 94], О. Бахурець [2, с. 94], Н. Куденко [3, с. 46], К. Дзюбіна [4, с. 68], О. Зуева [5, с. 165], Ю. Лебедев [6, с. 104], Г. Багієв [7, с. 132], Ю. Соловьева [7, с. 132], В. Бевзенко [8, с. 161], А. Альбеков [9, с. 110], О. Митько [9, с. 110], Л. Русалева [10, с. 90], Д. Костоглодов [11, с. 110], І. Саввиди [11, с. 110], В. Стаханов [11, с. 110] та ін. Ці вчені свого часу досліджували поняття маркетингу та логістичного обслуговування на підприємстві, вивчали особливості організації логістичних ланцюжків, сутнісні характеристики маркетингових стратегій, логістику управління запасами, комерційну логістику тощо. Однак лише одиниці злегка торкнулися питання особливостей взаємодії та взаємозв'язків збутової логістики та маркетингу в умовах глобалізації світової економіки. Проте зазначених напрацювань недостатньо в сучасних умовах господарювання промислових підприємств, адже роль маркетингу, у тому числі інтернет-маркетингу, в ефективності організації логістики розподілу зростає значними темпами. Тому можна стверджувати, що зазначених досліджень в області взаємодії збутової логістики та маркетингу в мережі Інтернет виявилось недостатньо для формулювання конкретних висновків і пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності промислового підприємства, тому проблема залишається досить актуальною і потребує подальших розвідок.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є комплексне вивчення особливостей збутової логістики, дослідження необхідності впровадження інструментів та методів інтернет-маркетингу як важливої її складової, а також аналіз взаємозв'язків та механізму взаємодії вказаних категорій. Для досягнення цієї мети потрібно виконати такі завдання: 1) дослідити особливості та характеристики збутової логістики компанії; 2) довести важливість застосування інтернет-технологій на підприємстві як вагомої складової логістики збуту; 3) обґрунтувати зв'язок й теоретичні основи взаємодії логістики розподілу та інтернет-маркетингу на промисловому підприємстві; 4) окреслити ряд маркетингових дій, які необхідно реалізувати для досягнення ефективної збутової політики підприємства.

У дослідженні було використано комплексний системний підхід для обґрунтування теоретичних основ взаємодії впровадження заходів інтернет-маркетингу та збутової логістики підприємства, метод економічного аналізу для визначення особливостей збутової логістики вітчизняного підприємства, а також логічний метод для формулювання висновку про те, що застосування засобів та методів маркетингу в мережі Інтернет є невід'ємною складовою логістичної політики розподілу на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Збутова логістика покликана ефективно координувати рух товарів від виробника до кінцевого споживача, включаючи після продажне обслуговування. Разом з тим процеси розподілу варто здійснювати лише після детального вивчення вимог і побажань ринку з метою задоволення платоспроможного попиту існуючих та потенційних клієнтів.

Основною метою збутової логістики є максимізація отримуваних прибутків за рахунок правильної організації збуту та зростання обсягів продажу товарів, а також оптимального вичерпного завантаження наявних виробничих потужностей підприємства. Усе це можливо, у першу чергу, за допомогою ефективного ведення маркетингової політики на підприємстві як важливої складової розподільчої логістики компанії.

Функцією збутової логістики є правильний розподіл та реалізація продукції компанії. Необхідність слідкувати за власним іміджем спонукає організацію контролювати виконання всіх запланованих поставок, а бажання завоювати нові ринки збуту веде до розширення бізнесу, відкриття філій у різних куточках країни, об'єднання з іншими компаніями тощо, а також використання проривних інноваційних маркетингових методів та інструментів у мережі Інтернет.

На нашу думку, збутова логістика повинна включати у себе такі елементи:

- 1) вивчення потреб ринку (маркетингові дослідження);
- 2) просування продукту на ринок шляхом застосування інструментів та методів маркетингу, у тому числі в мережі Інтернет;
- 3) ефективна організація транспортно-експедиторського обслуговування з метою найповнішого задоволення потреб споживачів.

При веденні збутової логістики важливим є визначення тих особливостей продукції промислового підприємства, які є найпривабливішими серед споживачів та користуються найбільшим попитом. Крім того, ефективним буде аналіз їхньої залежності від різноманітних зовнішніх факторів компанії (попит, наявність постачальників, особливості конкурентів тощо). Тому для результативного просування продукту, а саме організації раціонального маркетингу в мережі Інтернет, потрібно реалізувати комплекс таких досліджень:

- планування виробництва таких обсягів продукції, які можна збути;
- визначення номенклатури товарів, які користуються найвищим попитом;
- пошук й організація збутової політики підприємства;
- вибір інструментів та методів інтернет-маркетингу;
- формування виробничих програм.

Для ефективного впровадження заходів інтернет-маркетингу як вагомої складової збутової логістики маркетинговий відділ підприємства повинен досконально вивчити наявні і потенційні ринки збуту продукції, існуючих та майбутніх постачальників сировини і матеріалів, діючих конкурентів, виробити політику просування товарів методом організування різноманітних рекламних акцій у мережі Інтернет. Варто зазначити, що теперішні реалії показують досить велику ефективність впровадження заходів інтернет-маркетингу. Для успішної реалізації вищезазначеного потрібно всебічно дослідити ринок, проаналізувати попит та пропозицію, підкреслити власні переваги перед конкурентами, розробити політику просування продукту в мережі Інтернет шляхом створення веб-сайту, інтернет-магазину, розповсюдження банерної реклами, розміщення відео роликів, прийняття участі в різноманітних онлайн-конференціях та семінарах тощо.

Доскональне вивчення ринку та ринкової кон'юнктури є обов'язковим завданням маркетингової політики підприємства, а, відтак, і ефективною збутовою логістики. Важливим є постійне дослідження покупців та їх потреб, а також швидке реагування на найменші зміни в смаках та вподобаннях споживачів. Крім того, варто нагадувати про фірму та її продукцію шляхом застосування нових ефективних способів та методів просування в мережі Інтернет.

Стимулювання збутової активності за допомогою використання інтернет-технологій на сьогодні є досить актуальним завданням, оскільки в кінцевому рахунку може принести відчутні прибутки. Такими методами можуть бути численні акції, бонуси, знижки на продукцію для відвідувачів веб-сайту підприємства тощо. Так, компанія може застрахуватися від частих коливань попиту на продукцію, зарекомендувати себе як добротний постачальник необхідного товару за вигідною ціною, а також підтримувати життєво необхідний випуск продукції методами та засобами мережі Інтернет.

Використання інструментів та методів інтернет-маркетингу для підвищення обсягів продажу продукції промислового підприємства повинно обов'язково супроводжуватися співставленням здійснених витрат та ефективності застосовуваних інтернет-технологій. Це допоможе правильно організувати збутову, і, відповідно, виробничу політику підприємства, визначити найбільш результативні заходи інтернет-маркетингу, раціонально спланувати діяльність компанії

загалом. Крім того, обравши найефективніші інструменти інтернет-маркетингу, можна правильно розрахувати усі витрати на просування товару в мережі Інтернет.

Отже, основною метою маркетингової інтернет-політики підприємства є знаходження і стимулювання існуючого, а також сприяння виникнення додаткового попиту на продукцію за допомогою інтернет-технологій. У свою чергу першочерговою ціллю розподільчої логістики є доставка продукції у визначений час та у належне місце шляхом коректного організування каналів розподілу, за якими товар рухається від продавця до покупця. Правильно вибрані канали допоможуть збути товар вчасно, швидко й ефективно. Таким раціональним каналом розподілу є використання заходів інтернет-маркетингу. У цьому і виявляється зв'язок розподільчої логістики та інтернет-маркетингу. Маркетинговий відділ повинен здійснювати низку дій, які є передумовою ефективною збутовою логістики підприємства, зокрема:

- 1) інформаційно-аналітичне забезпечення для ефективного організування розподілу продукції;
- 2) рекламування продукції через мережу Інтернет сучасними методами та засобами інтернет-маркетингу;
- 3) встановлення контактів з існуючими та потенційними клієнтами через веб-сайт компанії, вивчення їхніх потреб та вподобань шляхом ведення переговорів, а також безпосереднього продажу продукції;
- 4) організація транспортування, експедиторського супроводу та складування продукції;
- 5) здійснення після продажного обслуговування;
- 6) отримання зворотного зв'язку від споживачів.

Усі вищеперелічені заходи промислове підприємство може або виконувати самотужки, або звернутися до сторонніх організацій, оскільки у компанії не завжди достатньо інтелектуальних, людських ресурсів чи належного програмного забезпечення, необхідних для просування продукції.

Для організації і ведення успішної збутової логістики промислового підприємства з обов'язковим застосуванням інструментів та методів інтернет-маркетингу важливо дотримуватися таких етапів:

- 1) ретельна підготовка продукції до продажу;
- 2) просування товарів методами та засобами мережі Інтернет;
- 3) стимулювання збуту;
- 4) продаж продукції;
- 5) доставка до проміжного чи кінцевого споживача;
- 6) оцінювання ефективності розробленої логістичної та маркетингової систем.

З вищенаведених етапів прослідковується чіткий зв'язок між збутовою логістикою та маркетингом, оскільки просування товарів з використання інтернет-технологій сприяє успіху розподільчої логістики промислового підприємства.

Однією із результативних методик розширення збутової політики підприємства є створення налагодженої дистрибуторської мережі. Такий підхід уже давно набув свого значного поширення й активно використовується численними як вітчизняними, так і закордонними компаніями. Однак, недоліком є можливість втрати контролю над ефективністю діяльності посередників-розповсюджувачів продукції. Тому альтернативним і взаємо-доповнюваним методом є просування продукції через мережу Інтернет.

Впровадження інструментів та методів інтернет-маркетингу характеризується, у першу чергу,

значно нижчими матеріальними та фінансовими затратами на їх створення чи закупівлю, хоча деякі види реклами за своєю вартістю все-таки можуть зрівнятися з ціною традиційних видів реклами. Однак такий інноваційний підхід до просування продукції може не тільки сприяти зростанню обсягів продажу, а й підвищенню репутації компанії, що досить важливо для ефективного ведення збутової політики.

Використання налагодженого механізму поєднання збутової логістики та впровадження інструментів інтернет-маркетингу на підприємстві дає такі результати:

- постійне знання потреб і вимог споживачів методом дослідження аналітики веб-сайту та інших застосовуваних заходів інтернет-маркетингу, внаслідок чого виробництво орієнтується на покупця;
- пошук та підтримка взаємовідносин з постачальниками сировини і матеріалів за допомогою використання інтернет-технологій;
- як наслідок, оптимізація запасів готової продукції, скорочення нераціональних простоїв обладнання, покращення ефективності використання складських приміщень;
- зниження витрат на просування продукції шляхом застосування більш дешевших маркетингових заходів у мережі Інтернет;
- скорочення кількості ланок руху продукції від виробника до споживача;
- зниження решти загальновиробничих витрат;
- ефективна організація збуту та поставки продукту споживачу.

Якщо проаналізувати межі спільних функцій та цілей логістики й інтернет-маркетингу, то можна зауважити, що зазначені категорії включають в себе товарну, цінову, збутову політику, аналіз і планування, бюджетування, а також інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності підприємства, що свідчить про їх взаємозв'язок. Крім того, правильне формулювання цілей інтернет-маркетингу як складової збутової логістики в області асортименту представленої продукції покликане вирішити завдання оптимізації економічних потоків та збільшення величини отримуваних прибутків. Є усі підстави стверджувати, що ефективність господарської діяльності промислового підприємства зростає у разі застосування інтегрованих стратегій поєднання інтернет-маркетингу та збутової логістики, так як це приведе до зниження затрат матеріальних, фінансових, людських, інтелектуальних ресурсів у всьому логістичному ланцюжку.

Інтернет-маркетинг дає можливість значно розширити ринки збуту продукції та вийти далеко за межі однієї країни. За допомогою дослідження аналітики веб-сайту компанії можна довідатися про особливості ринку, споживчі потреби, кількість відвідувань тощо. На основі отриманої інформації виникає можливість окреслити подальшу схему дій по оптимізації використання інструментів та методів інтернет-маркетингу з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Успіх управління впровадженням заходів інтернет-маркетингу як складової розподільчої логістики промислового підприємства залежить від ефективності таких елементів:

- 1) прогнозування обсягів продажу продукції за умов введення обраних інструментів інтернет-маркетингу;
- 2) планування впровадження заходів інтернет-маркетингу;

3) організування введення заходів маркетингу в мережі Інтернет;

4) контролювання результатів впровадження інструментів інтернет-маркетингу;

5) оцінювання ефективності здійснених заходів інтернет-маркетингу на підприємстві та їх вплив на результативність ведення збутової логістики організації.

Планування реалізації впровадження заходів інтернет-маркетингу обов'язково повинно бути детально описано в загальному стратегічному плані розвитку підприємства.

Організація введення заходів інтернет-маркетингу означає формування відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення здійснення вказаних заходів, визначення фахівців, відповідальних за впровадження маркетингових заходів та змін у мережі Інтернет, формування комфортних умов для роботи працівників відділу маркетингу, мотивація, а також взаємодія з іншими підрозділами підприємства, зокрема з відділом логістики, тощо.

Контролювання ефективності процесу впровадження заходів інтернет-маркетингу включатиме в себе постійну перевірку ступеня досягнення поставлених цілей та коригування стратегії маркетингу щодо отриманих результатів.

Отже, правильна організація введення інструментів та методів інтернет-маркетингу здатна підвищити ефективність господарської діяльності підприємства, у тому числі результативність стратегії проникнення на нові ринки, раціоналізувати збутову логістику компанії загалом. Інноваційні концепції просування продукту методами та засобами інтернет-маркетингу покликані зайняти чільне місце у збутовій логістиці підприємства.

Взаємозв'язок збутової логістики та інтернет-маркетингу полягає у тому, що зазначені категорії орієнтуються на задоволення потреб цільової аудиторії. Інтернет-маркетинг як складова логістики розподілу дає можливість розробити стратегію забезпечення відчутних конкурентних переваг на базі обліку та обробки запитів існуючих та потенційних покупців, які звертаються до веб-сайту промислового підприємства з метою ознайомлення з продукцією чи оформлення покупки через мережу Інтернет.

Висновки і перспективи подальших розвідок. На нашу думку, маркетингова політика в мережі Інтернет є невід'ємним елементом загальної збутової логістики і передумовою підвищення ефективності збутової діяльності промислового підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що інтернет-маркетинг як вагома складова збутової логістики та загальна система логістики підприємства дозволяють розглядати ланцюжок виробництва, систему забезпечення та збуту продукції в якості єдиного цілісного процесу руху і перетворення економічних потоків з метою забезпечення споживчих потреб.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження виявляється у тому, що нами доведено тісний взаємозв'язок між збутовою логістикою та інтернет-маркетингом промислового підприємства.

Ефективна логістика залежить від якості організації маркетингових заходів. Маркетинг не може існувати окремо від логістичної системи, а, відтак, ефективна його організація впливає на результативність ведення збутової логістики компанії.

Перспективи подальших досліджень та наукових розробок у даному напрямі полягають у подальшому активному вивченні проблеми ефективного застосу-

вання інструментів та методів інтернет-маркетингу як складової збутової логістики промислового підприємства з метою підвищення обсягів продажу продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стасюра М. Партнерський маркетинг і логістичне обслуговування / М. Стасюра // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3(28). – С. 138-145.
2. Таньков К.М. Теоретичні положення менеджменту виробничо-логістичних ланцюгів в умовах формування коопераційних зв'язків / К.М. Таньков, О.В. Бахурець // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 36-39.
3. Куденко Н.В. Дискусійні проблеми сутності змісту маркетингової стратегії підприємства / Н.В. Куденко // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2004. – № 499. – С. 72-78.
4. Дзюбіна К.О. Обґрунтування необхідності управління зворотними матеріальними потоками промислового підприємства // Modern trends in scientific thought development: materials digest of the second International Scientific Conference (January 31–February 14, 2011, Kiev, London). – Odessa : InPress. – 280 p.
5. Зуева О.Н. Реверсивная логистика в управлении запасами // Журнал Байкальского государственного университета экономики и права. Известия ИГЭА. – 2009. – № 1(63). – С. 107-111.
6. Лебедев Ю.Г. Логистика. Теория гармонизированных целей поставок [Текст] / Ю.Г. Лебедев. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 488 с.
7. Багиев Г.Л., Соловьева Ю.Н. Маркетинг взаимодействия – перспективная концепция сервисного предпринимательства. В кн.: Маркетинг и предпринимательство. – Ученые записки факультета коммерции. – СПб.: Изд-во СПбУЭиФ, 2005. – 328 с.
8. Бевзенко В.Ф. Маркетинг торговли [Текст] / В.Ф. Бевзенко, И.В. Балабанова, И.Х. Баширов. – Донецк, 2004. – 156 с.
9. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика / Серия «Учебники и учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 416 с.
10. Русалева Л.Ю. Повышение роли маркетинга и логистики в условиях глобализации экономики. Тезисы докладов региональной научно-практической конференции. – Самара, 2001. – С. 52-55.
11. Костоглодов Д.Д., Саввиди И.И., Стаханов В.Н. Маркетинг и логистика фирмы. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 128 с.
12. «Internet Marketing – How, When, Where?» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://print.dailymirror.lk/business/127-local/38977.html>.

УДК 322.8:65.03

**Сербінова К.Х.**

*аспірант кафедри економіки підприємства  
Одеського національного державного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТАРИФІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті наведено пропозиції щодо вдосконалення класифікації тарифів підприємств міського господарства. Запропоновано додаткові класифікації тарифів, виходячи з методів їх розрахунку та застосування. Підкреслено практичний характер удосконалення класифікації тарифів.

**Ключові слова:** тарифи, класифікація тарифів, міське господарство.

### **Сербинова Е.Х. ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ТАРИФОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

В статье приведены предложения относительно совершенствования классификации тарифов предприятий городского хозяйства. Предложены дополнительные классификации тарифов, исходя из методов их расчета и применения. Подчеркнут практический характер усовершенствования классификации тарифов.

**Ключевые слова:** тарифы, классификация тарифов, городское хозяйство.

### **Serbinova K.H. FEATURES OF CLASSIFICATION OF TARIFFS OF ENTERPRISES OF MUNICIPAL ECONOMY**

In the article resulted suggestion in relation to perfection of classification of tariffs of enterprises of municipal economy. Offered additional classifications of tariffs, coming from the methods of their calculation and application. Practical character of improvement of classification of tariffs is underline.

**Keywords:** tariffs, classification of tariffs, municipal economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливе місце серед різних важелів економічного механізму господарської політики належить цінам (тарифам) і ціно(тарифо)утворенню, у яких відбиваються усі сторони економічної діяльності. Ціна впливає на виробництво, розподіл, обмін і споживання. В умовах ринкових відносин ціна виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, як механізм забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією [1, с. 82].

У галузі міського господарства при наданні житлово-комунальних та інших послуг найчастіше використовуються така цінова категорія, як тариф.

Під тарифом, як правило, розуміють вартість одиниці товару чи одиниці послуг. При цьому особливість послуги полягає в тому, що вона може не мати конкретної матеріально-речової форми. Варто мати

на увазі, що при наданні послуг момент виробництва найчастіше збігається з моментом споживання, що виключає необхідність у посереднику. Ця обставина обумовлює особливість оцінки послуг.

У сучасних умовах тарифи повинні виконувати функцію регулятора економічних перетворень, нести у собі вагому економічну інформацію, що може створювати відповідну зовнішню середу. Виходячи з цього можна вважати, що удосконалення ціно(тарифо)утворення та оптимізація тарифної політики у міському господарстві є одним із ключових завдань, які необхідно вирішити у процесі здійснення економічного розвитку.

Водночас таке удосконалення повинне базуватися на відповідних класифікаціях тарифів, що має принципове значення при вдосконаленні методів їх розрахунку та застосування.



Проблема полягає в тому, що існуючі класифікації тарифів, перш за все у галузі міського господарства, ці чинники практично не враховують. Тому, на думку автора, вдосконалення класифікації тарифів варто розглядати як один із ключових елементів вдосконалення тарифної політики в цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій.** На жаль, на думку автора, питанню класифікації тарифів у науковому середовищі не приділяється достатньої уваги. Навіть у роботах таких авторів, як С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій, М.Г. Шевчик, Р.І. Буряк, С.М. Бондар, А.В. Рябчик, О.М. Прус, класифікація цін (тарифів) майже не розглядається як ключовий елемент вдосконалення цінової та тарифної політики [2]. До того ж більшість авторів задовольняються та обмежуються класифікацією, що встановлюють відповідні державні органи. Навіть у дискусіях щодо віднесення тієї чи іншої ціни до відповідної класифікаційної групи (наприклад «регульовані» чи «вільні») питання вдосконалення самої класифікації розглядаються дуже рідко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатньо вирішеною частиною проблеми класифікації цін (тарифів) є практично відсутність, перш за все у галузі міського господарства, класифікаційних груп, виділених на базі різних підходів та методів їх формування (розрахунку) та застосування.

**Постановка завдання.** Метою статті є внесення пропозицій щодо вдосконалення класифікації тарифів у галузі міського господарства, виходячи з особливостей, які притаманні методам їх розрахунку та застосування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із ключових елементів тарифної політики, які, з точки зору автора, мають принципове значення при вирішенні соціально-економічних проблем міського господарства, безумовно, є класифікація видів цін (тарифів), оскільки її наявність (або відсутність) та рівень адекватності впливає практично на всі елементи цінового (тарифного) механізму.

У літературі існує досить багато класифікацій цін за різними ознаками. Наприклад, такими, як стадія формування (виробнича ціна, оптова-оптовка, оптова-посередницька, роздрібна), за часом дії (постійні, тимчасові), за ступенем урахування транспортних витрат (ціна на місці виробництва продукції, ціни, які визначаються на основі базисного пункту, єдина ціна із включенням витрат з доставки, зональні ціни, ціни «франко») та ін.

Із класифікацій, які мають суттєве значення для міського господарства, перш за все має значення класифікація за ступенем участі держави (виконавчих органів місцевого самоврядування) у ціно(тарифо)утворенні.

За такою ознакою тарифи розподіляються на: регульовані та вільні.

Регульовані тарифи у свою чергу розподіляються на:

- тарифи, щодо яких регулюється (встановлюється) їхній рівень;
- тарифи, щодо яких встановлюється їхній граничний рівень;
- тарифи, щодо яких встановлюється граничний рівень рентабельності.

Регулювання тарифів на послуги підприємств міського господарства на цей час здійснюється здебільшого на підставі таких законодавчих актів:

- Закону України «Про ціни і ціноутворення», який визначає загальні принципи формування та

застосування цін, у тому числі, і у випадках, коли встановлена ціна (тариф) нижче економічно обґрунтованого рівня [3];

- Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», який регулює встановлення у визначених законодавством порядку і межах, тарифів на побутові, комунальні (крім тарифів на теплову енергію, централізоване водопостачання та водовідведення, перероблення та захоронення побутових відходів, послуги з централізованого опалення, послуги з централізованого постачання холодної води, послуги з централізованого постачання гарячої води, послуги з водовідведення (з використанням внутрішньобудинкових систем), які встановлюються національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг), транспортні та інші послуги [4].

- постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25 грудня 1996 р. № 1548, що визначає повноваження центральних органів виконавчої влади, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій, виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін і тарифів на окремі види продукції, товарів і послуг зокрема регулюються тарифи на перевезення пасажирів і вартість проїзних квитків у міському пасажирському транспорті – метрополітені, автобусі, трамваї, тролейбусі (який працює в звичайному режимі руху);

- постанови Кабінету Міністрів України від 01.06.2011 р. № 869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги», яка визначає порядок (механізм) формування тарифів на житлово-комунальні послуги [5].

Крім того, при здійсненні регулювання тарифів велике значення мають:

- Закон України «Про житлово-комунальні послуги», що визначає державну політику у сфері житлово-комунальних послуг (повноваження державних органів та органів місцевого самоврядування щодо встановлення цін(тарифів) й порядок формування та затвердження цін(тарифів) на житлово-комунальні послуги) [6];

- Закон України «Про тепlopостачання», що визначає принципи державної політики у сфері тепlopостачання [7];

- Закон України «Про питну воду та питне водопостачання», що визначає принципи державної політики у сфері питної води та питного водопостачання [8];

- деякі інші законодавчі акти, галузеві інструкції, методики, нормативні матеріали тощо.

Вільні тарифи у свою чергу розподіляються на:

- повністю вільні (тобто такі, щодо яких немає законодавчих обмежень і які встановлюються безпосередньо надавачем послуг);

- умовно-вільні (встановлюються безпосередньо надавачем послуг, але після відповідного погодження з уповноваженим органом).

Необхідність погоджувати такі тарифи виникає у випадках, коли це передбачено відповідними порядками їх визначення (наприклад, Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту [9]), або у випадках, коли їх впровадження викликає необхідність внесення змін до певних документів (наприклад, договорів, експлуатаційних паспортів, тощо), які неможливі без відповідного погодження.

Водночас існуючі класифікації майже не враховують розподіл тарифів, виходячи із таких принципів чинників, як методи їх розрахунку та застосування. Виходячи з цього, автор пропонує класифікацію, згідно з якою тарифи розподіляються на прямі та похідні.

До прямих тарифів належать тарифи, при розрахунку яких прямі витрати визначаються (нормуються) безпосередньо на реальну одиницю наданої (спожитої) послуги. До таких тарифів можна віднести, наприклад: тарифи на послуги теплопостачання визначені на одиницю теплової енергії (як правило – Гкал); тариф на послуги централізованого водопостачання та водовідведення, визначений на 1 куб. м холодної води, тощо.

До похідних тарифів належать тарифи, які з різних причин неможливо або недоцільно визначити безпосередньо на реальну одиницю наданої (спожитої) послуги. До таких тарифів належать, наприклад, тарифи на послуги централізованого опалення, які, при відсутності приладу відповідного обліку, визначаються на 1 кв. м опалювальної площі приміщення, переважна більшість тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, тарифи на перевезення одного пасажера на міських автобусних маршрутах, тощо.

Варто зазначити, що похідні тарифи практично завжди визначаються на базі прямих. Як прямі, так і похідні тарифи у свою чергу можуть підрозділятися на базові та диференційовані.

Диференційовані тарифи визначаються на підставі базових у тих випадках, коли доцільно застосувати різні рівні тарифу на конкретну послугу для відповідних споживачів. Найчастіше застосування диференційованого тарифу у міському господарстві має маркетингове обґрунтування [10, с. 229-238]. Як правило, маркетингове обґрунтування виходить із різної «цінності» послуги для різних категорій споживачів, а також із суттєвої різниці фінансової вигоди чи фінансових можливостей відповідних споживачів.

До диференційованих тарифів можна віднести не тільки усі випадки застосування так званого перехресного субсидіювання, але і практику застосування таких тарифів на послуги з надання та обслуговування торговельних місць на споживчих продовольчих (непродовольчих) ринках, послуги з надання місць для розміщення рекламних конструкцій, при визначенні розміру так званої пайової участі суб'єктів підприємницької діяльності в утриманні об'єктів благоустрою тощо [11].

Методичні засади визначення диференційованих тарифів досить детально розглянуті автором у [12, с. 270-276].

Необхідно враховувати, що «базові» тарифи (як прямі, так і похідні) у низці випадків мають «інтегральний» характер. До «інтегральних» тарифів варто відносити такі, що у дійсності визначаються як сума окремих тарифів на певні частини загальної одиниці послуги.

Відповідно, до інтегральних тарифів можна віднести такі послуги, як, наприклад, гаряче водопостачання, яке насправді складається з тарифів на холодну воду та її підігрів, який у свою чергу складається із тарифів на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії, тариф на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, який може складатися з тарифів на такі послуги, як: прибирання сходових кліток; вивезення побутових відходів; прибирання прибу-

динкової території; технічне обслуговування ліфтів; технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем; поливання дворів, клумб і газонів; освітлення місць загального користування і підвалів та підкачування води; енергопостачання ліфтів [6]; тощо.

Зауважимо, що наведені автором пропозиції щодо удосконалення класифікації мають значний практичний характер. Дійсно, невірна класифікація тарифу може призвести до прикрих помилок щодо методів його визначення та застосування.

Типовим прикладом такої помилки можна вважати Методичні рекомендації визначення рівня тарифів на послуги пасажирського автотранспорту загального користування, що введені в дію Міністерством транспорту України у 2003 році [13].

Автори методичних рекомендацій повністю проігнорували принципову дискретність пасажирських автоперевезень та, відповідно, розглядаючи цей процес як безперервний, намагалися напряму визначити тариф безпосередньо на такий показник, як пасажиро-кілометр, який можна характеризувати не просто як похідний, а як похідний другого рівня.

Річ у тому, що реальним показником (дискретною одиницею), на який нараховуються прямі витрати, тобто, згідно із наведеною автором класифікацією, прямий тариф насправді є оборотним рейсом на конкретному маршруті. Похідним від нього є тариф на перевезення одного пасажера. Тариф же на один пасажиро-кілометр у свою чергу є похідним від тарифу на перевезення одного пасажера.

Така принципова методологічна помилка, що виникла внаслідок неправильної класифікації тарифу, протягом 2003–2009 рр. практично унеможливила застосування коректно розрахованих економічно обґрунтованих тарифів на пасажирські автоперевезення в Україні та була усунена лише наприкінці 2009 року, коли була введена в дію Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена Наказом Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 року № 1175 [14].

Розглядаючи основні взаємодіючі елементи цінового (тарифного) механізму, такі як самі ціни (тарифи), їхні види, структура, величина, динаміка зміни; ціно(тарифо)утворення як правила встановлення, способи формування нових цін і зміни діючих; методи та порядки застосування встановлених цін (тарифів); взаємодія цінового (тарифного) механізму з іншими механізмами підвищення ефективності відповідної галузі господарства, та, відповідно, визначаючи тарифну політику у галузі міського господарства як сукупність заходів та напрямів діяльності, тобто систему, що визначає послідовність дій, заходів, організаційних та управлінських рішень органів місцевого самоврядування, державних органів виконавчої влади та суб'єктів господарювання, що надають відповідні послуги, щодо визначення видів, структури, та розміру тарифів, методів та термінів їх встановлення та зміни, а також взаємодію цінового механізму з іншими механізмами підвищення ефективності міського господарства, легко встановити, що наведені пропозиції тією чи іншою мірою стосуються практично всіх елементів цього механізму і можуть суттєво вплинути на підвищення ефективності тарифної політики в цілому.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** На думку автора, наведені у статті пропозиції щодо вдосконалення системи класифікації тарифів підприємств міського господарства можуть вплинути на підвищення якості обґрунтування та застосування

як окремих тарифів, так і на ефективність тарифної політики в цілому.

**Перспективи подальших розробок**, окрім вдосконалення методичних засад визначення тарифів, на думку автора, можуть бути пов'язані з визначенням об'єктивних критеріїв ефективності тарифної політики в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иваненко В.В. Ценообразование : учебное пособие. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 153 с.
2. Чеботар С.І. Маркетинг : навчальний посібник. – Київ : «Наш час», 2007. – 504 с.
3. Закон України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.06.2011 № 869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/869-2011-%D0%BF>.
6. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>.
7. Закон України «Про тепlopостачання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2633-15>.
8. Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2918-14>.
9. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 25.06.2003 № 461 «Про затвердження Методологічних рекомендацій визначення рівня тарифів на послуги пасажирського автотранспорту загального користування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN33765.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN33765.html).
10. Полуянов В.П., Куликов С.Г. Проблемы формирования тарифной политики предприятий теплоснабжения : монография / В.П. Полуянов, С.Г. Куликов. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 276 с.
11. Рішення Одеської міської ради від 23.12.2011 № 1631-VI «Про затвердження Правил благоустрою території міста Одеси (текстової частини) у новій редакції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://omr.gov.ua/ua/acts/council/71966/>.
12. Сербінова К.Х. Використання коригуючих коефіцієнтів при визначенні тарифів окремих підприємств міського господарства : збірник наукових праць // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 1(52). – С. 270-276.
13. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 № 1175 «Про затвердження Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.

УДК 338.439

**Судомир М.Р.**

*аспірант кафедри економіки праці і розвитку сільських територій  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність та особливості поняття організаційно-економічного механізму. Охарактеризоване дане поняття як важливий елемент ринкової економічної системи, а також розглянуті його структура та склад.

**Ключові слова:** господарський механізм, організаційно-економічний механізм, економічний механізм, стійкість, система.

### Судомир М.Р. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы сущность и особенности понятия организационно-экономического механизма. Охарактеризовано данное понятие как важный элемент рыночной экономической системы, а также рассмотрены его структура и состав.

**Ключевые слова:** хозяйственный механизм, организационно-экономический механизм, экономический механизм, устойчивость, система.

### Sudomyr M.R. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FUNCTIONING

The article deals with the essence and peculiarities of the concept of organizational and economic mechanism. This concept is described as an important element of the market economy, and its structure and composition are examined.

**Keywords:** economic mechanism, organizational and economic mechanism, sustainability, system.

**Постановка проблеми.** Посилення конкуренції, інтеграційних і глобалізаційних процесів в Україні та сучасний стан аграрної сфери виробництва вимагають переосмислення теоретичних підходів та чіткого з'ясування економічної сутності організаційно-економічного механізму стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств для його ефективного формування та здійснення подальших наукових досліджень в цій області.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування організаційно-економічного механізму підприємства на різних етапах розвитку та

рівнях управління економікою знайшли своє відображення у працях вітчизняних учених-економістів Є. Ануфрієвої, В. Амбросова, В. Андрійчука, О. Бутнік-Сіверського, О. Гудзинського, П. Єгорова, О. Єрмакова, А. Заїнчковського, Г. Козаченко, Ю. Лисенко, Т. Мостенської, В. Россохи, М. Сичевського, Ю. Яценка та ін. Серед зарубіжних учених-економістів ця проблема висвітлена у публікаціях А. Букреева, Д. Дунарева, М. Круглова, В. Кашина, І. Кривов'язюка, Е. Мінаєва, Ю. Осіпова та ін.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб з'ясувати сутність поняття «організа-

ційно-економічний механізм стійкості сільськогосподарський підприємств» як економічної категорії та розробити пропозиції щодо його застосування в практиці сучасного господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розробка ефективного діючого організаційно-економічного механізму стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств вимагає чіткого з'ясування його сутності та взаємозв'язку з іншими економічними категоріями. У результаті проведених нами досліджень щодо категорії «організаційно-економічний механізм» виявлено відсутність однозначного тлумачення даного поняття (табл. 1), тому ця проблема не втратила своєї актуальності й нині.

На основі проведеного дослідження суть організаційно-економічного механізму розглядається по-різному. Так, Е.А. Смирнов, Т.Л. Безрукова, Ю.О. Лисенко, П. Єгоров, О.В. Василик, О.А. Грیشнова, Г.В. Астапова розглядають «організаційно-економічний механізм» як систему управління, інші науковці, такі як Є. Ануфрієва, А.Н. Тридід, Г. Козаченко, – як сукупність методів, інструментів, форм та важелів управління.

На основі аналізу літературних джерел нами встановлено, що деякі фахівці, зокрема М.І. Круглова, Г.А. Черниченко, ототожнюють поняття «господарський» та «організаційно-економічний механізм», інші дослідники, наприклад О.В. Шицунова, М.П. Сичевський, розглядають організаційно-економічний механізм як складову господарського механізму.

На нашу думку, поняття «господарський механізм» є ширшим за «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм», кожне із понять має свої особливості.

Так, економічний механізм складається із виключно економічних важелів регулювання і відображає об'єктивні економічні закони та еконо-

мічну політику держави, господарський – визначатиме та регулюватиме виробничо-господарську діяльність підприємства. Організаційно-економічний механізм регулює не лише внутрішньогосподарську діяльність підприємств чи організацій, але і їх взаємодію із зовнішнім середовищем (державою, фінансовими інститутами тощо), і потребує сукупності організаційних важелів – правових та економічних [8].

Господарський механізм ґрунтується на роботі різних механізмів за допомогою організованої системи управління підприємством. На основі досліджень до складових господарського механізму входять організаційно-економічний, соціальний та правовий механізми, які тісно між собою взаємопов'язані, тільки гармонійна взаємодія трьох механізмів може принести очікуваний ефект.

Погоджуючись із твердженням багатьох науковців, у структурі організаційно-економічного механізму можна виділити три підсистеми (рис. 1):

1. Підсистема забезпечення організаційно-економічного механізму. До неї входять підсистеми нормативно-правового, методичного, ресурсного, інформаційного, наукового та технічного забезпечення управління підприємством.

2. Функціональна підсистема організаційно-економічного механізму, яка складається з підсистем планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

3. Цільова підсистема організаційно-економічного механізму, яка базується на визначенні цілей і основних результатів діяльності підприємства, критеріїв вибору і оцінюванні результатів діяльності підприємства.

Залежно від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших

Таблиця 1

## Систематизація існуючих визначень поняття «організаційно-економічний механізм»

| Джерело                           | Визначення  |
|-----------------------------------|---|
| Є.І. Ануфрієва [1]                | Організаційно-економічний механізм – це комплекс методів, засобів та прийомів, взаємоузгоджених та взаємопов'язаних між собою, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності в системі підприємств, на основі законодавчих актів, що регулюють підприємницьку діяльність, планових документів, орієнтованих на довгострокову перспективу, а також тактичних та оперативних планів, програм, проектів, нормативів та нормативних актів, затверджених вищим керівництвом, які спрямовують та координують діяльність всіх функціональних підрозділів вищезазначеної системи і допомагають забезпечити прийнятний рівень її ефективності, а також система процесів, в основу якої покладено принципи, процедури, заходи та дії, визначені та затвержені, з метою реалізації стратегічних установок. |
| А.М. Букреев, Д.Н. Дунарев [3]    | Організаційно-економічний механізм – це сукупність організаційних та економічних форм і методів, зав'язаних в єдиний порядок будь-якого виду діяльності.  |
| Ю. Лисенко, П. Єгоров [9]         | Організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.  |
| О.В. Василик, О.А. Грیشнова [4]   | Організаційно-економічний механізм – це система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має вхідні посилки та результуючу реакцію. До неї входять підсистеми управління, регулювання, стимулювання, координації, мотивації тощо.   |
| Н.М. Подопріхін [4]               | Організаційно-економічний механізм – це особливий вид господарського механізму, являє собою сукупність організаційно-економічних інструментів і методів впливу на процес.   |
| Т.В. Полозова, Ю.В. Овсяченко [4] | Організаційно-економічний механізм – це частина господарського механізму, яка відбиває сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів та відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.   |
| Г.В. Козаченко [5]                | Організаційно-економічний механізм – це інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети   |
| М.Г. Шевченко [12]                | Організаційно-економічний механізм полягає в єдності державного регулювання та ринкової саморегуляції, до елементів цього механізму належать: методи, інструменти, форми, важелі державного регулювання та ринкової саморегуляції.  |

факторів варіюється кількість підсистем та зміст кожної з систем.

Таким чином, під організаційно-економічним механізмом варто розглядати комплексну систему, що складається з підсистеми забезпечення, функціональної та цільової підсистеми, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [2].

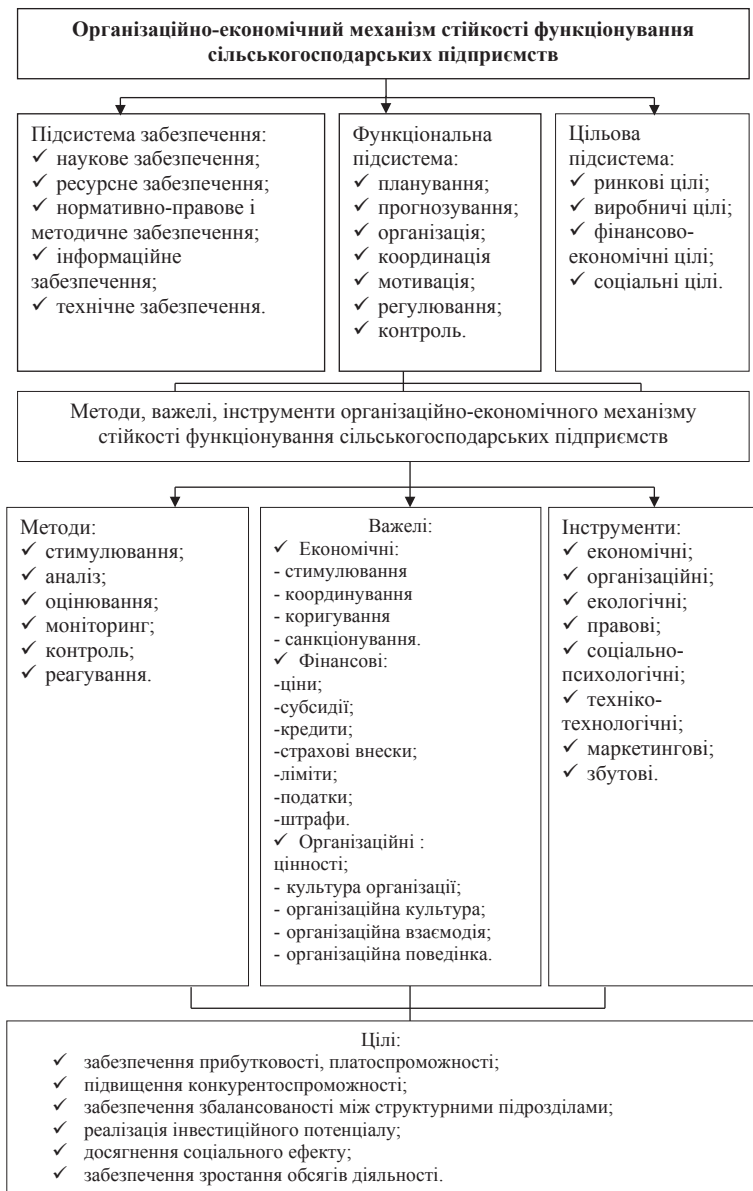
При цьому варто враховувати і специфіку аграрного сектора економіки та діяльності сільськогосподарських підприємств.

Діяльність останніх значною мірою залежить від: природних факторів; територіального розміщення поселенської мережі; біологічних факторів; структури виробничого потенціалу та в цілому потенціалу сільськогосподарських підприємств; сезонності виробництва; потреби у висококваліфікованих кадрах з глибиною і широтою компетентнісних характеристик, їх ціннісними якостями і світоглядом; органічної єдності екологічних, соціальних та економічних факторів; власних можливостей розв'язання екологічних та соціальних задач; структури капіталу тощо.

Специфіка сільськогосподарських підприємств потребує і специфічного підходу до формування системи організаційно-економічного механізму забезпечення їхнього динамічного розвитку в органічній єдності екологічних, соціальних та економічних складових.

Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств повинен формуватися в системі раціонального поєднання механізмів державного регулювання, механізмів ринкового та внутрішньо-системного регулювання. При цьому варто враховувати, що специфіка сільського господарства впливає і на стійкий розвиток його підприємств. Ритмічна стійкість у розвитку сільськогосподарських підприємств носить, як правило, циклічний характер. Забезпечення ритмічної стійкості підприємств аграрного сектора економіки можливо забезпечити в умовах комплексного підходу до формування їхніх складових в органічній єдності на вимогах організації замкнутого виробництва в різних напрямках їх комбінації. Це дозволить наповнити системним змістом організаційно-економічний механізм забезпечення динамічно-стійким розвитком сільськогосподарських підприємств.

**Висновки.** Сучасна ринкова система господарювання висуває підвищені вимоги до економічних суб'єктів, які мають бути спрямованими на економічне зростання у тривалому періоді, і це у свою чергу потребує напрацювань щодо організаційно-економічного механізму стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств. Як складова ринкової економіки організаційно-економічний механізм являє собою сукупність підсистем, важелів, методів, інструментів, засобів, за допомогою яких підприємство може досягати поставлених цілей та забезпечувати отримання конкурентних переваг в умовах швидкозмінюваного зовнішнього середовища.



**Рис. 1. Організаційно-економічний механізм стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств**

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ануфрієва Є.І. Аналіз методів технологічного оновлення авіатранспортних підприємств [Текст] / Є.І. Ануфрієва, Г.Ю. Кучерук // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 8. – С. 17-19.
2. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М. : Изд-во «КноРус», 2008. – 163 с.
3. Букреев А.М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления: теория и практика / А.М. Букреев. – Воронеж, 2009. – 164 с.
4. Грیشнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності / Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2008. – Вип. 6. – С. 22-27.
5. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11.
6. Круглов М.И. Хозяйственный механизм управления в легкой промышленности : учеб. пос. / М.И. Круглов, Е.Е. Беркович, Н.Ю. Круглова. – М. : Всесоюз. заочн. ин-т текстил. и лег. пром-ти, 1989. – 114 с.

7. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. – К. : Центр навч. літ., 2008. – 206 с.
8. Лимич Ю.В. Організаційно-економічний механізм регулювання інвестиційних можливостей національної промисловості / Всеукраїнський науково-виробничий журнал [Текст]: // Інноваційна економіка, № 9(35). – Тернопіль. – 2012. – С. 121
9. Лисенко Ю.В. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю.В. Лисенко, І.В. Радамовська // Прометей. – 2013. – № 1(40). – С. 172-177.
10. Мандзюк О.М. Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності [Текст] / М.О. Мандзюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 2. – С. 139-144.
11. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : моногр. / Тридід О.М. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 364 с.
12. Шевченко Г.М. Організаційно-економічний механізм формування та використання природно-рекреаційного потенціалу території : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 / Г.М. Шевченко ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2008. – 21 с.
13. Яценко Ю.П. Хозяйственный механизм в период трансформации к рыночному типу экономики: методология, инструментарий, реальные проекты / Яценко Ю.П. – К. : Наук. думка, 2001. – 320 с.

УДК 658.6; 338.27; 338.46

**Ткаченко К.О.**

*викладач*

*Коледжу морського і річкового флоту*

*Київської державної академії водного транспорту  
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

## РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

Стаття присвячена проблемам вдосконалення системи підготовки фахівців водного транспорту. Розглянуто основні умови інноваційного розвитку системи підготовки фахівців. Запропоновано механізм оцінювання підприємств системи підготовки на основі інтегрального рейтингового показника.

**Ключові слова:** система підготовки фахівців водного транспорту, підприємство системи підготовки, освітня послуга, інтегральний рейтинговий показник, механізм оцінки рейтингу підприємства.

### Ткаченко К.А. РЕЙТИНГОВОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

Статья посвящена проблемам совершенствования системы подготовки специалистов водного транспорта. Рассмотрены основные условия инновационного развития системы подготовки специалистов. Предложен механизм оценивания предприятий системы подготовки специалистов на основе интегрального рейтингового показателя.

**Ключевые слова:** система подготовки специалистов водного транспорта, предприятие системы подготовки, образовательная услуга, интегральный рейтинговый показатель, механизм оценки рейтинга предприятия.

### Tkachenko K.O. RATING EVALUATION OF SPECIALISTS' TRAINING SYSTEM OF WATER TRANSPORT

The article is devoted to the problems of improving in the specialists' training system of water transport. In the article is considered the basic conditions of innovative development of the specialists' training system of water transport. In the article is proposed the mechanism of evaluation of enterprises training system based on the integrated index rating.

**Keywords:** specialists' training system of water transport, enterprise of specialists' training system of water transport, education services, integral index rating, a rating mechanism to evaluate the enterprise.

**Постановка проблеми.** Проблема інноваційного розвитку системи підготовки фахівців водного транспорту (далі – СПФВТ) є актуальною, обумовленою формуванням системи державної підтримки сфери підготовки фахівців, визначенням її механізмів та важелів. Метою формування системи державної підтримки сфери підготовки фахівців є забезпечення її фінансовими і матеріальними ресурсами та створенням умов для її функціонування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми рейтингового оцінювання діяльності підприємств розглянуті в роботах Рича Сваннелла, А.В. Постюшкова, І.Б. Адова, Н.В. Анісімова, Е.Г. Бабкової, Л.Е. Басовського, Е.Н. Басовської, В.Я. Позднякова, М.І. Баканова, Л.В. Донцової, Н.А. Нікіфорової, А.Д. Шеремета, Н.В. Полякової, І.М. Ліфіца [1-4].

**Постановка завдання.** У роботі пропонується механізм рейтингового оцінювання підприємств СПФВТ та надаваних освітніх послуг (ОП) за результатами розрахунку інтегральних показників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтегральними показниками рейтингу підприємств СПФВТ є: термін функціонування на ринку ОП; рівень акредитації; вид підготовки фахівців (базова; професійно-орієнтована; перепідготовка; підвищення кваліфікації); соціальна корисність; фінансовий стан; рівень ресурсного забезпечення; рівень викладацького потенціалу; спектри, обсяги та рівні якості надаваних ОП; наявність системи моніторингу та контролю якості надаваних ОП; наявність системи моніторингу та контролю знань майбутніх фахівців (зокрема, систем тестування); обсяги фахівців, що проходять підготовку на підприємстві за державні/недержавні кошти; рівні працевлаштування фахівців, що пройшли підготовку на підприємстві, в Україні та закордоном; рівень реагування на глобальні і локальні зміни в економіці, освіті, науці та суспільстві; обсяги державної фінансової підтримки.

Додатковими інтегральними показниками рейтингу підприємств СПФВТ є: динамічність реагу-

вання на зміни на ринку праці та ринку ОП; наявність зв'язків з фондами підтримки підготовки фахівців та потенційними інвесторами; рівні: взаємодії з іншими підприємствами СПФВТ; автономії підприємства; платоспроможності; рентабельності надаваних ОП; частка ОП, що надаються недержавними підприємствами СПФВТ до загального обсягу ОП; обсяги податкових надходжень від недержавних підприємств СПФВТ та вагомості внеску підприємства в наповнення бюджету; кількість новостворених робочих місць; відносна вартість основних засобів підприємства; загальна кількість працюючих на підприємстві.

Послідовність дій щодо обґрунтування інтегрального показника рейтингу підприємства СПФВТ представлена на рисунку 1.

Зазначені параметри були систематизовані та розділені (рис. 2):

- показники фінансового стану підприємства СПФВТ;
- показники соціальної корисності;
- показники галузевої приналежності;
- показники адекватності ОП вимогам ринку праці.

Коефіцієнт фінансового стану підприємства розраховується за формулою:

$$K_{фс} = a_1 K_c + a_2 K_{пл} + a_3 K_p + a_4 K_{оп}$$

де  $K_{фс}$  – коефіцієнт фінансового стану підприємства СПФВТ;  $K_c$  – коефіцієнт самостійності (автономії) підприємства СПФВТ;  $K_{пл}$  – коефіцієнт платоспроможності підприємства СПФВТ;  $K_p$  – коефіцієнт рентабельності надання ОП підприємством СПФВТ;  $K_{оп}$  – коефіцієнт надання ОП підприємством СПФВТ;  $a_1, a_2, a_3, a_4$  – коефіцієнти вагомості.

Коефіцієнт соціальної корисності  $i$ -го підприємства СПФВТ розраховується за формулою:

$$K_{ск}^i = a_1^i K_{ноп}^i + a_2^i K_{пп}^i + a_3^i K_{рм}^i + a_4^i K_{омф}^i$$

де  $K_{ск}^i$  – коефіцієнт соціальної корисності СПФВТ;  $K_{ноп}^i$  – частка обсягу ОП, що надаються  $i$ -им підприємством СПФВТ відносно обсягу надаваних ОП всією СПФВТ;  $K_{пп}^i$  – коефіцієнт кількості створених  $i$ -им підприємством СПФВТ робочих місць;  $K_{рм}^i$  – коефіцієнт надання ОП  $i$ -им підприємством СПФВТ;  $K_{омф}^i$  – коефіцієнт кількості майбутніх фахівців, підготовлених підприємством СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i, a_4^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств

СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнт соціальної корисності всієї СПФВТ розраховується за формулою:

$$K_{ск}^i = (\sum a_1^i K_{ноп}^i + \sum a_2^i K_{пп}^i + \sum a_3^i K_{рм}^i + \sum a_4^i K_{омф}^i) / a_5 K_{пп} \sum$$

де  $K_{ск}^i$  – коефіцієнт соціальної корисності  $i$ -го підприємства СПФВТ;  $K_{ноп}^i$  – частка обсягу ОП, що надаються  $i$ -им підприємством СПФВТ відносно обсягу надаваних ОП всією СПФВТ;  $K_{пп}^i$  – коефіцієнт кількості створених  $i$ -им підприємством СПФВТ робочих місць;  $K_{рм}^i$  – коефіцієнт надання



Рис. 1. Процедура визначення інтегрального показника рейтингу підприємства СПФВТ



Рис. 2. Система параметрів інтегрального показника рейтингу підприємства СПФВТ

ОП і-им підприємством СПФВТ;  $K_{омф}^i$  – коефіцієнт кількості майбутніх фахівців, підготовлених підприємством СПФВТ;  $K_{пн}^i$  – коефіцієнт кількості нових підприємств СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i, a_4^i, a_5^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнт галузевої приналежності і-го підприємства СПФВТ визначається за формулою:

$$K_{гн}^i = a_1^i K_{возп}^i + a_2^i K_{коп}^i + a_3^i K_{зкп}^i + a_4^i K_{кноп}^i,$$

де  $K_{гн}^i$  – коефіцієнт галузевої приналежності підприємства СПФВТ;  $K_{возп}^i$  – коефіцієнт відносної вартості основних засобів надання ОП на і-му підприємстві;  $K_{коп}^i$  – коефіцієнт кількості нових ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{зкп}^i$  – коефіцієнт загальної кількості працюючих на і-му підприємстві СПФВТ;  $K_{кноп}^i$  – коефіцієнт кількості працюючих, безпосередньо зайнятих в наданні ОП і-им підприємством СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i, a_4^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнт галузевої приналежності групи (об'єднання) підприємств СПФВТ визначається за формулою:

$$K_{гн}^r = \sum a_1^i K_{возп}^i + \sum a_2^i K_{коп}^i + \sum a_3^i K_{зкп}^i + \sum a_4^i K_{кноп}^i,$$

де  $K_{гн}^r$  – коефіцієнт галузевої приналежності групи (об'єднання) підприємств СПФВТ;  $K_{возп}^i$  – коефіцієнт відносної вартості основних засобів надання ОП на і-му підприємстві;  $K_{коп}^i$  – коефіцієнт кількості нових ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{зкп}^i$  – коефіцієнт загальної кількості працюючих на і-му підприємстві СПФВТ;  $K_{кноп}^i$  – коефіцієнт кількості працюючих, безпосередньо зайнятих в наданні ОП і-им підприємством СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i, a_4^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнт адекватності ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ, вимогам ринку праці визначається за формулою:

$$K_{аоп}^i = a_1^i K_{дпн}^i + a_2^i K_{кітоп}^i + a_3^i K_{зктоп}^i,$$

де  $K_{аоп}^i$  – коефіцієнт адекватності ОП;  $K_{дпн}^i$  – коефіцієнт динаміки показника попит/пропозиція ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{кітоп}^i$  – коефіцієнт кількості інноваційних технологій, які використовуються при наданні ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{зктоп}^i$  – коефіцієнт загальної кількості трансферів щодо надання ОП, здійснених і-им підприємством СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості підприємств СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнт адекватності ОП, що надаються СПФВТ, вимогам ринку праці визначається за формулою:

$$K_{аоп} = \sum a_1^i K_{дпн}^i + \sum a_2^i K_{кітоп}^i + \sum a_3^i K_{зктоп}^i,$$

де  $K_{аоп}$  – коефіцієнт адекватності ОП;  $K_{дпн}^i$  – коефіцієнт динаміки показника попит/пропозиція ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{кітоп}^i$  – коефіцієнт кількості інноваційних технологій, які використовуються при наданні ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ;  $K_{зктоп}^i$  – коефіцієнт загальної кількості трансферів щодо надання ОП, здійснених і-им підприємством СПФВТ;  $a_1^i, a_2^i, a_3^i$  – коефіцієнти вагомості;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості підприємств СПФВТ ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

Коефіцієнти вагомості параметрів визначаються методом попарних порівнянь показників між собою [4]. Шкала відносної важливості наведена у таблиці 1.

Експертна оцінка окремих параметрів функціонування підприємств СПФВТ надається експертами, що мають відношення до: банківської сфери (для визначення методики надання кредитних преференцій недержавним підприємствам СПФВТ), податкової сфери (для визначення методики надання податкових преференцій недержавним підприємствам СПФВТ, фондам підтримки підготовки фахівців, благодійникам, інвесторам у сферу підготовки фахівців); законодавчої сфери (для визначення методики формування нормативно-правового підґрунтя функціонування СПФВТ); сфери підготовки фахівців (для визначення, зокрема, методик надання ОП, змісту та спектра ОП, формування моделей майбутніх фахівців, моделей підготовки, моделей викладачів); сфери маркетингової діяльності (для визначення методик дослідження стану ринків праці та ринків ОП, можливостей трансферу ОП, фахівців та викладачів); галузі водного транспорту; сфери державного управління (для визначення методики надання державної підтримки підприємствам СПФВТ).

Крім того, були задіяні незалежні експерти, що працюють на підприємствах СПФВТ, фондах підтримки підготовки фахівців тощо.

Для відображення істинного стану СПФВТ та перспектив її функціонування необхідно, щоб відповідна статистична вибірка була репрезентативною. Для цього кожен елемент вибірки вибирається з генеральної сукупності випадково і кожен елемент може бути вибраним з рівною вірогідністю. Згідно із [5] кількість експертів визначається за формулою:

$$m = 1 + 3,322 \lg N,$$

де  $m$  – мінімальна кількість експертів, що забезпечить досягнення репрезентативності статистичної вибірки;  $N$  – розмір генеральної сукупності, тобто загальна кількість експертів, що можуть надати оцінку об'єкту статистичного дослідження.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості

| Інтенсивність відносної важливості | Визначення   | Пояснення  |
|------------------------------------|--|--|
| 1                                  | Рівна важливість   | Рівний вклад двох параметрів у підсумковому критерії   |
| 2                                  | Незначна перевага одного над іншим   | Одному параметру надається незначна перевага над іншим |
| 3                                  | Значна перевага  | Одному параметру надається значна перевага над іншим   |
| Зворотні величини приведених чисел | Якщо при попарному порівнянні першого параметра з другим отримано одне із вищезазначених чисел (1, 2, 3), то при порівнянні другого показника з першим отримаємо зворотну величину |  |



Визначення коефіцієнтів вагомості одиничних параметрів відбувалося згідно з експертними думками, які є результатами опитування експертів.

На основі шкали відносної важливості одиничних параметрів складається матриця попарних порівнянь відповідних показників. Для обчислення значень коефіцієнтів вагомості показників використовуються закони економетрики [6], згідно з якими обчислюються середні значення коефіцієнтів вагомості і ступінь узгодженості експертних думок.

Після проведених розрахунків коефіцієнт фінансового стану підприємства буде розраховуватися за формулою:

$$K_{\text{фс}} = 0,17 K_c + 0,21 K_{\text{пл}} + 0,48 K_p + 0,14 K_{\text{оп}},$$

де  $K_{\text{фс}}$  – коефіцієнт фінансового стану підприємства;  $K_c$  – коефіцієнт самостійності (автономії) підприємства;  $K_{\text{пл}}$  – коефіцієнт платоспроможності підприємства;  $K_p$  – коефіцієнт рентабельності надання ОП підприємством;  $K_{\text{оп}}$  – коефіцієнт надання ОП підприємством.

Коефіцієнт соціальної корисності і-го підприємства СПФВТ розраховується за формулою:

$$K_{\text{ск}}^i = 0,11 K_{\text{ноп}}^i + 0,31 K_{\text{пн}}^i + 0,42 K_{\text{рм}}^i + 0,16 K_{\text{омф}}^i,$$

де  $K_{\text{ск}}^i$  – коефіцієнт соціальної корисності і-го підприємства СПФВТ;  $K_{\text{ноп}}^i$  – частка обсягу ОП, що надаються і-им підприємством СПФВТ відносно обсягу надаваних ОП всією СПФВТ;  $K_{\text{пн}}^i$  – коефіцієнт кількості створених і-им підприємством робочих місць;  $K_{\text{рм}}^i$  – коефіцієнт надання ОП і-им підприємством;  $K_{\text{омф}}^i$  – коефіцієнт кількості майбутніх фахівців, підготовлених підприємством;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств.

Коефіцієнт соціальної корисності всієї СПФВТ розраховується за формулою:

$$K_{\text{ск}} = (0,11 K_{\text{ноп}}^i + 0,31 K_{\text{пн}}^i + 0,42 K_{\text{рм}}^i + 0,16 K_{\text{омф}}^i) / 0,5 K_{\text{пн}},$$

де  $K_{\text{ск}}$  – коефіцієнт соціальної корисності СПФВТ;  $K_{\text{ноп}}^i$  – частка обсягу ОП, що надаються і-им підприємством відносно обсягу надаваних ОП усією СПФВТ;  $K_{\text{пн}}^i$  – коефіцієнт кількості створених і-им підприємством робочих місць;  $K_{\text{рм}}^i$  – коефіцієнт надання ОП і-им підприємством;  $K_{\text{омф}}^i$  – коефіцієнт кількості майбутніх фахівців, підготовлених підприємством;  $K_{\text{пн}}$  – коефіцієнт кількості нових підприємств;  $i$  – номер

підприємства в загальній кількості недержавних підприємств ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств.

Коефіцієнт галузевої приналежності і-го підприємства СПФВТ визначається за формулою:

$$K_{\text{гп}}^i = 0,48 K_{\text{возп}} + 0,27 K_{\text{коп}} + 0,15 K_{\text{зкп}} + 0,10 K_{\text{кпоп}},$$

де  $K_{\text{гп}}^i$  – коефіцієнт галузевої приналежності і-го підприємства;  $K_{\text{возп}}^i$  – коефіцієнт відносної вартості основних засобів надання ОП на і-му підприємстві;  $K_{\text{коп}}^i$  – коефіцієнт кількості нових ОП, що надаються і-им підприємством;  $K_{\text{зкп}}^i$  – коефіцієнт загальної кількості працюючих на і-му підприємстві;  $K_{\text{кпоп}}^i$  – коефіцієнт кількості працюючих, безпосередньо зайнятих в наданні ОП і-им підприємством;  $i$  – номер підприємства в загальній кількості недержавних підприємств ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $n$  – загальна кількість підприємств СПФВТ.

**Висновки.** Запропонований автором підхід став основою відповідної системи підтримки прийняття управлінських рішень щодо стратегії та тактики інноваційного розвитку та вдосконалення СПФВТ на основі використання рейтингових оцінок підприємств СПФВТ.

Управлінські рішення, що приймаються за допомогою розробленої автором системи підтримки рішень, стосуються, зокрема: обсягів та спектрів надаваних ОП; кількості підприємств СПФВТ; обсягів майбутніх фахівців водного транспорту, що потребують підготовки; обсягів державної підтримки СПФВТ; прогнозування стану СПФВТ; структурної трансформації СПФВТ; мотивації та заохочення інвесторів, роботодавців до підтримки СПФВТ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабкова Э.Г., Муратова Л.И., Ширинина С.Н. Оценка финансово-экономической эффективности функционирования организации. – Волгоград: ВолГУ, 2012. – С. 166-188.
2. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
3. Адова И.Б., Анисимова Н.В. Экономический анализ. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 107 с.
4. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт-М, 2001. – 234 с.
5. Васнев С.А. Статистика. – М.: МГУП, 2001. – 170 с.
6. Черняк О.І., Комашко О.В., Ставицький А.В., Баженова О.В. Економетрика. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 359 с.

УДК 005.2:[007.5+658.310.7]

Туленинова Д.М.

аспірант кафедри «Міжнародні економічні відносини»  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Необхідність визначення базових елементів механізму управління системою економічної безпеки підприємницької діяльності зумовлена новими викликами та загрозами, які впливають на діяльність суб'єктів господарювання в умовах глобалізації. На підставі критичного аналізу наукових ідей уточнено сутність та визначено місце механізму управління у системі економічної безпеки підприємства. Обґрунтовано, що базові компоненти такого механізму (функції, принципи, методи, інструменти, заходи) формують невід'ємну частину системи управління економічною безпекою, забезпечуючи виконання поставлених перед нею завдань шляхом своєчасного спрямування потоку інформації до суб'єкта управління та вчинення ефективного директивного впливу на об'єкт управління. Виділено функціональні складники, котрі є зонами підвищеної уваги для підприємств машинобудування, та наведено приклади загроз, що постають перед ними при виході на нові зарубіжні ринки.

**Ключові слова:** підприємницька діяльність, економічна безпека, загрози, ризики, експортний потенціал, машинобудування, критична інфраструктура, механізм управління, превентивний підхід.

### Туленинова Д.М., ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Необходимость определения базовых элементов механизма управления системой экономической безопасности предпринимательской деятельности обусловлена новыми вызовами и угрозами, которые влияют на деятельность субъектов хозяйствования в условиях глобализации. На основании критического анализа научных идей уточнена сущность и определено место механизма управления в системе экономической безопасности предприятия. Обосновано, что базовые компоненты такого механизма (функции, принципы, методы, инструменты, мероприятия) формируют неотъемлемую часть системы управления экономической безопасностью, обеспечивая исполнение поставленных перед ней заданий путем своевременного направления потока информации к субъекту управления и совершения эффективного директивного воздействия на объект управления. Выделены функциональные составляющие, которые являются зонами повышенного внимания для предприятий машиностроения, и приведены примеры угроз, встающих перед ними при выходе на новые зарубежные рынки.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, экономическая безопасность, угрозы, риски, экспортный потенциал, машиностроение, критическая инфраструктура, механизм управления, превентивный подход.

### Tuleninova D.M. MANAGEMENT MECHANISM FORMATION FOR ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF ENTREPRENEURSHIP

The need to determine the basic elements of the mechanism of management for economic security system of entrepreneurship is caused by new challenges and threats that affect the activities of economic entities in the context of globalization. The critical analysis and generalization of scientific ideas allowed forming the author's comprehension of the essence and place of management mechanism in the system of economic security. It is proved that the basic components of such mechanism (functions, principles, methods, tools, events) form an integral part of the system of economic security, ensuring the fulfillment of its tasks by timely flowing of information to the subject of management and committing of effective directive influence on the management object. Functional components, which are the zones of increased attention for mechanical engineering enterprises, are highlighted. The examples of threats, that such enterprises are faced with entering new foreign markets, are listed.

**Keywords:** entrepreneurship, economic security, threats, risks, export potential, mechanical engineering, critical infrastructure, management mechanism, preventive approach.

**Постановка проблеми.** Підприємницька діяльність в усі часи була тісно пов'язана з ризиками та загрозами, які є породженням внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. Відтак забезпечення належного рівня економічної безпеки є невід'ємною умовою функціонування підприємства. У сучасних умовах, при наявній складності бізнес-процесів, наростанні політичної, економічної, соціальної, екологічної та ін. нестабільності, проблематика економічної безпеки набуває особливої актуальності та потребує формування якісно нових підходів до управління сукупністю станів та процесів, з яких складається система ідентифікації та попередження потенційних та мінімізації фактичних загроз і ризиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підтвердженням надзвичайної важливості піднятої у статті проблематики є численна кількість публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: В.М. Гейця [8], Т.Г. Васильціва [3; 4]; О.Ф. Долженкова, Ж.О. Жуковської, О.М. Головченко [9]; С.М. Шкарлета [12] та ін.

Зокрема, у дослідженні А. Мірчева та Л.В. Криво ручко розглядається вплив чинників фінансової стій-

кості на економічну безпеку підприємств машинобудівної промисловості України, що зорієнтовані на активне освоєння зовнішніх ринків [13]. Особливості формування системи управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності українських машинобудівних підприємств, які включають етапи та механізм управління, представлений О.В. Прокопенко, М.Д. Домашенко, В.Ю. Школою [14].

Наведені публікації являють особливий інтерес у контексті даного дослідження, що зумовлено: по-перше, важливим місцем машинобудування у створенні матеріально-технічного фундаменту національної економіки та провідної ролі машинобудівних підприємств у нарощуванні експортного потенціалу країни; по-друге, необхідністю виходу підприємств даної галузі на нові зарубіжні ринки внаслідок посилення інтенсивності інтеграції економіки України у світове господарство; по-третє, ускладненню традиційного набору ризиків та загроз економічній безпеці підприємства, зумовлених глобалізаційними викликами.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення базових елементів механізму управління системою економічної безпеки підприємницької діяльності в Україні в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Хоча необхідність створення на підприємстві дієвого механізму управління системою економічної безпеки уже може вважатися аксіомою, у науковій літературі та в практиці господарської діяльності можна зустріти різні погляди щодо його сутності та компонентного наповнення. При цьому досить часто дослідники узагальнюють у єдиному визначенні мікроекономічний та макроекономічний аспекти.

Так, О.С. Хринок та М.Р. Корчовна трактують механізм забезпечення економічної безпеки як сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких суб'єкт впливає на об'єкт для досягнення цілей безпеки і розв'язання завдань, які стоять перед нею [10]. Схоже визначення пропонує З.Б. Живко: «...організаційно-економічний механізм є одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки промислового підприємства, що повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань» [5, с. 37]. З точки зору У.В. Андрейчука, для вирішення завдань економічної безпеки підприємства потрібен відповідний механізм, який варто розглядати як систему організаційно-економічних та правових заходів щодо запобігання економічним загрозам [1, с. 271].

На нашу думку, використання подібного інтегрованого підходу потребує уточнення таких питань: хто буде виступати суб'єктом управління, на які об'єкти буде спрямовуватися його вплив, який інструментарій буде використовуватися для цього, які цілі та завдання будуть переслідуватися. Наприклад, адміністративні та правові методи можуть використовуватися як державою, так і окремим підприємством, однак законотворча діяльність та встановлення адміністративних обмежень є виключною прерогативою держави. Натомість інституційно-правові та адміністративні методи управління економічною безпекою на рівні підприємства будуть реалізовуватися за допомогою таких заходів, як: створення відділу економічної безпеки та його імплементація в організаційну структуру управління підприємством; виділення сектора економічної безпеки в межах юридичного відділу; встановлення фізичного захисту та автоматизованих систем безпеки [4, с. 296-297] тощо. Крім того, держава може застосовувати заходи фінансової політики, удосконалювати дозвільну систему, стимулювати інноваційну активність в якості функціональних механізмів зміцнення економічної безпеки підприємницької діяльності [3, с. 262-298], тоді як для суб'єктів господарювання подібні механізми є недостатніми.

З цих позицій більш коректним варто вважати визначення С.В. Каламбет та В.А. Воропай, які під механізмом управління економічною безпекою підприємства пропонують розуміти сукупність загальних і спеціальних методів, засобів, важелів організаційної, управлінської, економічної діяльності підприємства на основі дотримання нормативно-правових актів та використання необхідної інформації з метою забезпечення економічної безпеки підприємств [6, с. 106]. Однак дане визначення не надає уявлення щодо співвідношення самої системи економічної безпеки та механізму її управління, а тому не дозволяє чітко сформулювати мету його функціонування, яка вочевидь буде відрізнятися залежно

від відповіді на питання, чи повинен механізм управління економічною безпекою входити до складу системи управління, чи його доцільно розглядати як самостійну компоненту.

Вважаємо, що механізм управління системою економічної безпеки варто вивчати з позицій теорії управління.

Представлений сукупністю базових елементів, до яких ми віднесли функції, принципи, методи, інструменти, заходи, механізм управління системою економічної безпеки забезпечує надходження потоків директивної інформації від суб'єкта управління до об'єкта управління. Такі потоки можуть формуватися під впливом засновників (співвласників), персоналу підприємства, потенційних інвесторів та інших, однак безпосереднім генератором рішень, обов'язкових до виконання є управлінський апарат. Такі рішення приймаються з урахуванням інформації про зовнішнє середовище (конкретну політичну, соціально-економічну ситуацію, стан ринку тощо) відповідно до цілей управління.

Механізм управління забезпечує надходження до суб'єкта управління потоку звітної інформації про результати виконання прийнятих рішень, котра акумулюється в межах об'єкта управління та відображає як внутрішню економічну ситуацію на підприємстві, так і вплив на неї зовнішнього середовища (несвоєчасне виконання зобов'язань контрагентами, порушення у функціонуванні об'єктів інфраструктури тощо). В якості об'єктів можуть виступати усі види економічних ресурсів (трудові, матеріальні та фінансові, природні), нематеріальні ресурси й активи, інформація, техніка й технологія, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, стадії технологічного процесу виробництва, процес збуту продукції та її післяпродажне обслуговування тощо.

Таким чином, механізм управління системою економічної безпеки не лише забезпечує виконання поставлених перед нею завдань, але і підтримує її функціонування та розвиток, що у сукупності формує передумови для підтримання життєздатності, економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Названі характеристики впливають на здатність суб'єкта господарювання протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

**Висновки.** Перед підприємствами машинобудування на сучасному етапі розвитку постає складне завдання виявлення та протистояння не тільки традиційному набору загроз, але і низці їхніх нових конфігурацій, пов'язаних з виходом на нові ринки. Важливу роль при цьому відіграє механізм управління системою економічної безпеки підприємства як сукупність елементів системи управління, призначення котрих полягає у своєчасному спрямуванні потоку інформації від об'єкта управління до суб'єкта управління та вчинення ефективного директивного впливу на об'єкт управління з метою забезпечення виконання поставлених перед такою системою завдань. Його діяльність повинна бути налаштована не лише на нейтралізацію негативного впливу, а й на його попередження, що потребує формування комплексу превентивних заходів за пріоритетними для машинобудівної промисловості функціональними складниками.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейчук У.В. Формування механізму управління економічною безпекою вітчизняних підприємств в умовах сучасного розвитку / У.В. Андрейчук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 268-277.

2. Быкова В.Г. Принципиальные основы формирования механизма управления финансово-экономической безопасностью хозяйственных субъектов [Электронный ресурс] / В.Г. Быкова // Управління фінансово-економічною безпекою: інформаційно-аналітичне забезпечення та конкурентна розвідка (2013 р.). – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/38581/1/38-41.pdf>.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
4. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
5. Живко З.Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємств / З.Б. Живко // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 37-42.
6. Каламбет С.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С.В. Каламбет, В.А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 106-113.
7. Ланцман Е.Н. Концептуальные подходы к проблеме обеспечения экономической безопасности организации / Е.Н. Ланцман // Вестник АГТУ. Серия: экономика. – 2010. – № 1. – С. 58-62.
8. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие : монография / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.И. и др. ; Под ред. Гейца В.М. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 240 с.
9. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : монографія / О.Ф. Долженков, Ж.О. Жуковська, О.М. Головченко ; за заг. ред. О.Ф. Долженкова. – Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.
10. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи [Електронний ресурс] / О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927>.
11. Шатохін А.Л. Сутність та складові елементи механізму управління економічною безпекою підприємства / А.Л. Шатохін, Т.Б. Ігнашкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 396-402.
12. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : моногр. / С.М. Шкарлет. – К. : Книжк. вид-во Нац. авіац. ун-ту, 2007. – 436 с.
13. Mirchev A. Controlling effect on the economic security of engineering enterprise conducting foreign economic activity [Електронний ресурс] / A. Mirchev, L.B. Kryvoruchko // Управління економічними процесами. – 2013. – № 1(1). – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34566>.
14. Prokopenko O.V. Management features of economic security in foreign economic activity of ukrainian machine-building enterprises [Текст] / O.V. Prokopenko, M.D. Domashenko, V.Y. Shkola // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 188-194.

УДК 336.343.359(477)

**Фоміних В.І.**

*старший викладач кафедри фінансового та банківського менеджменту  
Університету митної справи та фінансів*

**Красильнікова Ю.О., Зубайрова О.О.**

*студентки  
Університету митної справи та фінансів*

## АНАЛІЗ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто значення податку на прибуток підприємств у структурі податкових надходжень до бюджету, висвітлено динаміку надходжень податку та структуру платників податку, виявлено можливі форми ухиляння від сплати податку на прибуток підприємств. Виявлено одні з основних проблем, які перешкоджають податку з прибутку підприємств виконувати позитивну роль стимулювання, та напрями їх усунення.

**Ключові слова:** оподаткування, регульовальна функція оподаткування, податок на прибуток підприємств, податкові надходження, ефективність податку на прибуток підприємств.

### **Фоміних В.И., Красильникова Ю.А., Зубайрова О.А. АНАЛИЗ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрена роль налога на прибыль предприятий в структуре налоговых поступлений в бюджет, освещены динамика поступлений налога и структура налогоплательщиков, выявлены формы уклонения от уплаты налога на прибыль предприятий. Выделены основные проблемы, которые препятствуют налогу с прибыли предприятий выполнять стимулирующую роль, и направления их устранения.

**Ключевые слова:** налогообложение, регулирующая функция налогообложения, налог на прибыль предприятий, налоговые поступления, эффективность налога на прибыль предприятий.

### **Fominykh V.I., Krasilnikova Yu.O., Zubairova O.O. ANALYSIS REGULATORY IMPACT OF THE CORPORATE INCOME TAX ON THE UKRAINE ECONOMY**

The article examines the role of corporate income tax in the structure of tax revenue, highlights the dynamics and structure of income tax payers, form detected evasion of corporate income tax. It is detected the basic obstacles to stimulating role of the CIT and areas to address them.

**Keywords:** taxation, income tax, tax revenues, efficiency of the corporate income tax.

**Вступ.** Підприємницький клімат в Україні нині не є сприятливим. При цьому одним із стримуючих чинників розвитку підприємств є недосконалість регулюючих механізмів податкової системи Укра-

їни. Ця проблема відображається на інвестиційній привабливості України, адже державна податкова політика є нестабільною, законодавча база постійно змінюється.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування ефективної системи оподаткування як одного із основних елементів макроекономічної політики у ринковій економіці досліджувалася класиками економічної думки К. Марксом, Дж.М. Кейнсом, К. Рау, Д. Рікардо, А. Смітом, М. Туган-Барановським. Серед сучасних українських науковців, які досліджували проблеми ефективного реформування податкової системи загалом та податку на прибуток підприємств зокрема, варто виокремити В. Андрущенко, Г. Балашова, З. Варналія, В. Вишневецького, В. Гейця, Т. Єфименко, В. Загорського, В. Кміть, А. Крисоватого, І. Луніну, Т. Мединську, О. Молдована, Ю. Тимошенко, А. Соколовську, О. Шевченко та ін. Проте ефективність податкової системи України порівняно з іншими країнами світу, як вже зазначалося, і надалі залишається невисокою, що спричиняє необхідність подальших досліджень у цій сфері та впровадження їх у практику.

**Постановка завдання.** Варто розглянути регулюючий вплив окремих видів податків, здійснивши аналіз їхнього впливу на економіку країни. У цій статті ми детальніше зупинимося на оцінюванні регулюючого впливу податку на прибуток підприємств. Метою статті є аналіз та оцінка регулюючого впливу податку на прибуток підприємств на економіку загалом та, зокрема, на економічну поведінку та ділову активність суб'єктів господарювання, формування надходжень до державного бюджету.

**Виклад основного матеріалу.** Регулювальна функція оподаткування реалізується за допомогою спеціальних інструментів, вбудованих у систему оподаткування в цілому і в кожний податок окремо. Локальні інструменти податкового регулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або збору, що визначається вибором поєднання елементів податку і відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань.

Частка податкових надходжень у структурі загальних надходжень зведеного бюджету порівняно із 2013 роком збільшилася на 0,7 в.п. унаслідок збільшення частки податку на додану вартість на 1,5 в.п., акцизного податку на 1,6 в.п. та податку на доходи фізичних осіб на 0,2 в.п. Частка податку на прибуток підприємств, порівняно з попереднім роком, зменшилася на 3,6 в.п.

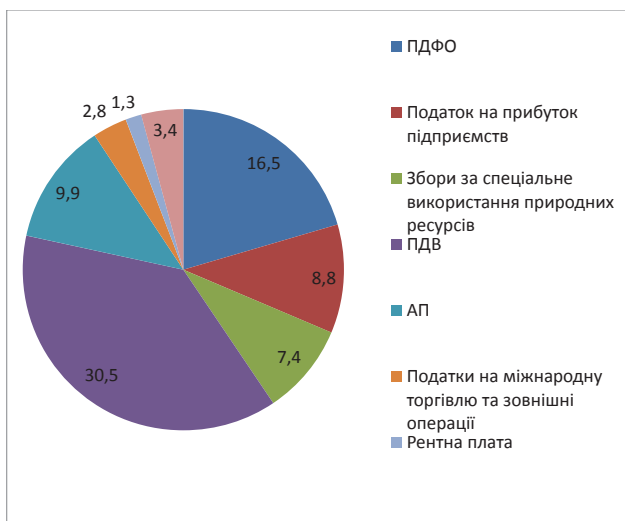


Рис. 1. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету у 2014 році, %

Джерело: [2]

Як показує рисунок 1, основний регулюючий вплив на економіку справляють податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, з доходів фізичних осіб та акцизний збір. До державного бюджету надійшло 39,9 млрд грн податку на прибуток підприємств, що на 26,5% менше показника попереднього року. Таке зменшення було пов'язане з авансованою сплатою податку, з огляду на результати попереднього року. Так, якщо 2013 року авансом було сплачено 38,5 млрд грн, то у 2014 році цей показник становив 26,3 млрд грн, що на 12,2 млрд грн, або на 31,5% менше.

Податок на прибуток підприємств сплачують суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [7]. Щомісячна динаміка надходжень податку на прибуток підприємств відрізняється від тенденцій попередніх років, що відображено на рисунку 2.

Можемо спостерігати значне зменшення надходжень від податку на прибуток підприємств у 2014 році, порівняно із іншими роками. Найбільшими були надходження у 2011–2012 роках.

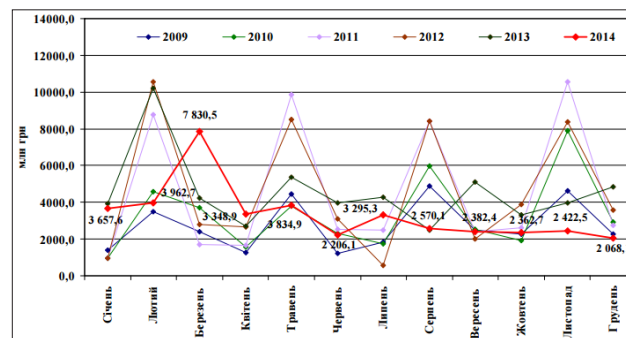


Рис. 2. Динаміка надходжень податку на прибуток підприємств у 2009–2014 рр., млрд грн

Джерело: [2]

Як показує рисунок 3, від'ємну динаміку надходжень показали підприємства усіх форм власності. Обсяги надходжень податку, сплаченого до бюджету підприємствами державної форми власності, скоротилися на 2,2 млрд грн, або на 33,9%, підприєм-

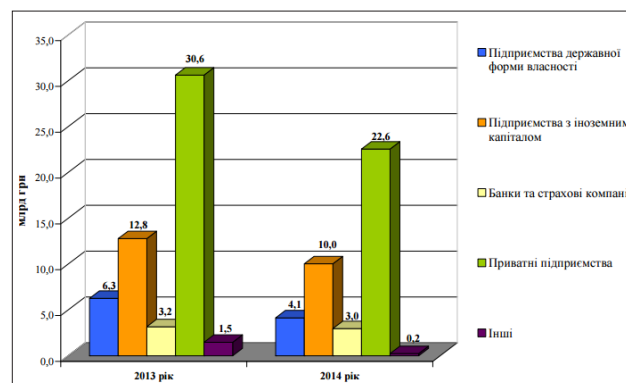


Рис. 3. Структура надходжень податку на прибуток підприємств за формами власності у 2012 році

Джерело: [2]

ствами з іноземним капіталом – на 2,8 млрд грн, або на 21,5%, банками та страховими компаніями – на 0,2 млрд грн, або на 6,5%, приватними підприємствами – на 8,0 млрд грн, або на 26,4%.

Незважаючи на позитивні тенденції до зниження надходжень від податку на прибуток підприємств, його частка у структурі податкових надходжень усе ж залишається значною. Так, якщо в Україні частка податку з юридичних осіб у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету протягом останніх років становить близько 18%, то у США – 9% на фоні 42%, які припадають на податок з доходів фізичних осіб [7]. У бюджеті Великобританії фіскальний рік обсяг податку на прибуток корпорацій становить лише 8,2% у частці загального обсягу податкових надходжень [7]. Проте уряд вважає, що податок на прибуток недостатньо ефективний у фіскальному сенсі. Більшість підприємств, використовуючи прогалини у законодавстві, навчилися легально мінімізувати нарахування податку на прибуток майже до нуля. Існує низка схем, застосування яких дозволяє штучно знизити базу оподаткування. Практика свідчить, що суб'єктами підприємництва одночасно використовуються декілька способів ухилення від сплати податків. Це пов'язано певним чином зі змістом виконуваних фінансово-господарських операцій, а також в окремих випадках – зі змістом взаємовідносин між окремими суб'єктами підприємницької діяльності. Розглянемо найбільш поширені на сучасному етапі способи злочинної діяльності у сфері оподаткування з урахуванням видів податків, особливостей фінансово-господарської діяльності.

Як показує аналіз джерел, механізми ухилення від сплати податків можна згрупувати за спільними ознаками у такі форми [1; 3; 5; 10]:

1. Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів шляхом приховування (заниження) сум грошових коштів, отриманих від реалізації продукції.

2. Ухилення від сплати податків шляхом перерахування доходу від реалізації продукції з використанням розрахункових рахунків.

3. Ухилення від сплати податків шляхом завищення витрат, які належать до собівартості продукції.

4. Ухилення від сплати податків та вчинення інших злочинів з використанням можливостей фіктивних суб'єктів підприємництва.

5. Ухилення від сплати податків шляхом підробки документів.

6. Ухилення від сплати податків шляхом повного приховування об'єктів оподаткування.

7. Ухилення від сплати податків шляхом вчинення незначного (ст. 215 ЦК України), фіктивного (ст. 234 ЦК України) чи удаваного (ст. 235 ЦК України) правочину.

8. Ухилення від сплати податків шляхом безпідставного користування пільгами з оподаткування.

9. Припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності з метою ухилення від сплати податків.

Наразі податок сплачується більшою мірою завдяки неформальним домовленостям між бізнесом та місцевими інспекціями на нижчому рівні та власниками потужних ФПП і центральним керівництвом держави – на вищому. Якщо ж видалити цей адміністративний важіль, то доходи бюджету від справляння податку на прибуток стрімко зменшаться навіть за економічного поживлення.

Законом від 28 грудня 2014 року № 71 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та дея-

ких законодавчих актів щодо податкової реформи» внесено низку змін, спрямованих на забезпечення виконання річного плану державного бюджету на 2015 рік у частині доходів. Зміни внесено до правил адміністрування більшості основних податків, зокрема, податку на прибуток. Розмір податкового зобов'язання визначається виходячи з фінансового результату, відкоригованого на податкові різниці, кількість яких суттєво зменшена. Причому повне використання фінансового обліку (тобто без урахування податкових різниць) передбачено для платників податку, які мають дохід менше 20 млн грн на рік. Відповідно, контролюючим органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку, а також визначення фінансового результату за відповідними стандартами.

Досить ліберального з погляду практики застосування податкового законодавства є норма, яка передбачає незастосування штрафних санкцій за наслідками перевірок податкових декларацій з податку на прибуток за 2015 рік.

Податкова декларація з податку на прибуток, починаючи з податкової декларації за 2015 рік, подається до 1 червня.

Ставка податку становитиме 18%. Наразі діятиме система сплати податку авансовими платежами.

Найнижчі ставки у ЄС застосовуються переважно у країнах Центрально-Східної Європи як наслідок конкуренції – змагання країн за залучення капіталу через формування максимального сприятливого податкового режиму. Водночас низька номінальна ставка на прибуток не означає автоматичного формування найбільш конкурентоспроможного фіскального простору. Конкурентоспроможність податкової системи більше залежить від реальної ставки податку та від простоти і прозорості його адміністрування.

Згідно із результатами досліджень західних учених на економічну динаміку в довгостроковій перспективі впливає не стільки податкова політика (принаймні зменшення податкових ставок, що само по собі не гарантує прискорення економічного розвитку), скільки такі чинники, як накопичення та розповсюдження знань, нагромадження людського капіталу, рівень розвитку інститутів, якість економічної політики держави і бюрократичного апарату. Практичним підтвердженням зазначених теоретичних висновків є висока конкурентоспроможність таких країн, як Фінляндія, Швеція і Данія. Незважаючи на найвищий рівень оподаткування (Фінляндія – 45,9% від ВВП, Швеція – 50,6%, Данія – 48,9%), ці країни завдяки ефективному макроекономічному регулюванню, якості державних інститутів, значним державним інвестиціям у розвиток людського капіталу, впровадженню новітніх технологій посідають у міжнародному рейтингу конкурентоспроможності чільні місця. На сьогодні в Україні система оподаткування відстає у своєму розвитку та дієвості від багатьох розвинених країн. Про це свідчить, наприклад, рівень тінізації економіки в Україні порівняно з іншими країнами.

**Висновки.** Кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умови існування оптимальної системи оподаткування прибутку. Саме для того, щоб стимулювати підприємницьку діяльність, забезпечувати зростаючий її розвиток, необхідно створити оптимальну податкову систему, яка б надмірно не обтяжувала підприємців та забезпечувала стабільний дохід до державного бюджету.

По-перше, податок з прибутку підприємств є одним із найважливіших податкових регуляторів, у розвиненій ринковій економіці він повинен виконувати роль активізатора інвестиційної і підприємницької активності; по-друге, основні проблеми, пов'язані з деформаціями регулюючого впливу податку з прибутку в Україні, – це висока недиференційована ставка податку, використання схем податкової оптимізації, ухилення від сплати податку, адміністративний тиск на підприємців з боку податкових органів щодо справляння податку, відсутність пільг для інвестиційно-інноваційної діяльності; по-третє, при здійсненні реформування податку з прибутку підприємств варто впроваджувати додаткові податкові стимули поживлення інвестиційної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бавін В.В. Методи протидії корупції в системі податкових відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В.В. Бавін ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 23 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення фінансової ініціативи (ЗМФІ-І) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV\\_IV\\_2014\\_Monitoring\\_ukr.pdf](http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV_IV_2014_Monitoring_ukr.pdf).
3. Задорожний О.С. Ухилення від сплати податків: характеристика способів злочинної діяльності / О.С. Задорожний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvudpsu/2009\\_4/Pravo/Zadorojnyi.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvudpsu/2009_4/Pravo/Zadorojnyi.pdf).
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71.
5. Кирпа С.В. Податкове регулювання як інструмент боротьби з тіньовою економікою : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / С.В. Кирпа ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2012. – 20 с.
6. Мелень О.В. Актуальні питання оподаткування прибутку / О.В. Мелень, С.В. Лукаш // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67(1040). – С. 107-111.
7. Пасько Т.О. Історичні етапи оподаткування прибутку підприємств в Україні / Т.О. Пасько, Д.В. Веремчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/260/1/pasko3.pdf>.
8. Податковий кодекс України із змінами та доповненнями № 702-VIII від 17.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
9. Цивільний кодекс України із змінами та доповненнями № 675-VIII від 03.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

УДК 338.04:338.33

**Чорний А.В.**  
аспірант,

*Буковинський державний фінансово-економічний університет*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті здійснено емпіричний та теоретичний аналіз трактування поняття організаційно-економічного механізму. Визначено основні типологічні ознаки цього поняття та його складові елементи, а також підсистеми забезпечення його функціонування. Проведене дослідження дало змогу сформулювати концепційні основи до визначення підходів оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством, рівня його ефективності, а також пошуку шляхів його покращення.

**Ключові слова:** механізм, економічний механізм, організаційно-економічний механізм управління, складові механізму, управління підприємством.

### **Черный А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье осуществлен эмпирический и теоретический анализ трактовки понятия организационно-экономического механизма. Определены основные типологические признаки этого понятия и его составляющие элементы, а также подсистемы обеспечения его функционирования. Проведенное исследование позволило сформировать концептуальные основы подходов к определению оценки организационно-экономического механизма управления предприятием, уровня его эффективности, а также поиска путей его улучшения.

**Ключевые слова:** механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм управления, составляющие механизма управления предприятием.

### **Chornyi A.V. THEORETICAL ASPECTS OF METHODS OF ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT**

The article presents empirical and theoretical analysis of the interpretation of the concept of organizational-economic mechanism. Identifies the main typological characteristics of this concept and its constituent elements and subsystems of its functioning. This research helped to form the conceptual basis of the approaches to the definition of the organizational-economic mechanism of enterprise management, the level of its effectiveness, and find ways to improve it.

**Keywords:** mechanism, economic mechanism, organizational and economic mechanism of management, components of the mechanism of enterprise management.

**Постановка проблеми.** Сучасна епоха характеризується значною динамікою розвитку усіх сфер і галузей суспільного життя. Постійні зміни вдосконалення, непрогнозовані ризики і турбулентність змін – усе це значно ускладнює роботу менеджерів та управлінців

різних рангів. Для того щоб робота управлінців була ефективною, їм першочергово необхідно сформувати навколо себе цілісну систему управління.

Діяльність будь-якої системи управління базується на використанні різнопланових механізмів,

серед яких провідна роль відводиться саме організаційно-економічному механізму управління підприємством.

Проведення наукових розвідок та детальне вивчення відомих організаційно-економічних механізмів управління підприємством, а також розробка, на базі сформованих знань, напрямів їхнього покращення є важливим науковим завданням, актуальністю якого зумовлена сучасними викликами, які стоять перед економічною наукою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розбудову теоретичних основ та сутностей трактування організаційно-економічного механізму зробили такі вчені, як В. Андрійчук, Б. Пасхавер, В. Павлов, П. Саблук, А. Чухно, О.А. Грішнова, О.В. Василик, Ю. Лисенко, П. Єгоров, Г.В. Козаченко, Г.Я. Ільницька та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне усім дослідженням у напрямі вивчення організаційно-економічного механізму варто зазначити, що питання поглибленого його вивчення завжди буде актуальним, так як постійно змінюється предмет дослідження, а відтак і сам об'єкт вивчення. У зв'язку з цим виникає необхідність теоретико-методологічного обґрунтування сутності категорії «організаційно-економічний механізм» і виявлення спільних ознак його функціонування та висвітлення його основних складових, саме це і є головною метою цієї статті.

Завдання дослідження полягає в аналізі теоретичних дефініцій понять «механізм», «економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм» визначити основні складові останнього та сформулювати концепційний базис для побудови методики оцінювання організаційно-економічного механізму управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Організаційно-економічний механізм дійсно є багатогранною та масштабною категорією у всій економіці, і це нівелює усі спроби дати універсальне трактування чи визначення даній категорії. Складність самого поняття та структури організаційно-економічного механізму регламентується широтою сфер, де він застосовується, а відтак в різних галузях економіки та на різних підприємствах сам механізм може набувати різних трансформацій та вигляду. Саме тому перш ніж підійти до питання оцінки організаційно-економічного механізму, варто визначити основні характерні риси, які притаманні усім різновидам організаційно-економічного механізму незалежно від виду підприємства та галузі економіки.

Нині численні наукові праці тією чи іншою мірою дають нам наближене уявлення до розуміння такої категорії, як «економічний механізм». Залежно від цілей та завдань, які стояли перед науковцями, цьому поняттю надавали різні відтінки та змістові наповнення. Однак незмінним залишається ключовий аспект цього поняття – механізм. Якщо говорити про змістове наповнення категорії «механізм», то серед усіх роздумів учених можна умовно виділити найбільш типологічні ознаки цієї категорії. Зокрема, механізму притаманні:

- системність – механізм характеризують як певну цілісну систему послідовних дій та операцій;
- процесність/динамічність – механізм є найбільш рухомою частиною системи управління, яка, власне, і забезпечує реалізацію процесів управління;
- структурність – як правило, механізм є складно-структурованою системою, яка поєднує між собою інструменти, важелі, засоби та процеси в певній ієрархічній та логічній послідовності;

- мультизадачність – за своєю природою механізм володіє якостями реалізації декількох процесів та задач одночасно.

Зазначені риси механізму тією чи іншою мірою набувають більш конкретного окреслення уже в чітко визначеному механізмі.

В економічних науках під механізмом розуміють послідовність етапів і комплекс способів (так, механізм вироблення менеджменту цілей – це послідовність етапів розробки основних цілей управління та комплекс способів їх вироблення) [2, с. 497], послідовність етапів та комплекс методів (так, механізм ціноутворення – послідовність різних етапів формування цін, а також комплекс методів, які при цьому застосовуються [2, с. 502], або, навпаки, комплекс заходів і послідовність їх використання [2, с. 501]).

Так, науковець Г.Я. Ільницька розглядає економічний механізм як основну частину господарського механізму підприємства, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси [5, с. 292]. Відночас Й.С. Завадський економічний механізм розуміє як складовий елемент господарського механізму, що включає економічні стимули (державні економічні стимули виробництва і матеріальні стимули праці) та важелі (планування, госпрозрахунок, фінансування, умови реалізації продукції, виробничо-технічне обслуговування, умови господарювання, різні ліміти, собівартість продукції, рентабельність виробництва тощо) [4, с. 81].

Зазначимо, що в цілому запропоновані варіанти трактування поняття «економічний механізм» значною мірою відповідають сформованим вище типологічним ознакам «механізму», з яскраво вираженою економічною складовою. З одного боку, економічний механізм варто розглядати як систему реалізації управлінської праці, що у процесі свого функціонування використовує економічні інструменти, важелі, явища та процеси. Фактично це можна визначити як економічну систему забезпечення управлінської діяльності на підприємстві. З іншого боку, економічний механізм можна розглядати як систему, яка визначає сам процес управління.

На окрему увагу заслуговують дослідження питання організаційно-економічного механізму управління підприємством. Варто відзначити значну увагу вчених-економістів саме до використання поняття «організаційно-економічний механізм», який у свою чергу можна вважати аналогічним поняттю «господарський механізм».

Так, у роботах учених О.В. Василика та О.А. Грішнкової організаційно-економічний механізм визначається як система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має входні посилки та результуючу реакцію. До неї входять підсистеми управління, регулювання, стимулювання, координації, мотивації тощо [1, с. 22]. Як бачимо, науковці визначають організаційно-економічний механізм як систему, що забезпечує умови до здійснення управлінської діяльності на підприємстві.

Науковці Ю. Лисенко і П. Єгоров розглядають організаційно-економічний механізм у значно ширшому контексті, зазначаючи, що це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [8].



Усі зазначені науковці узагальнено трактують сам організаційно-економічний механізм як систему, яка реалізує прийняті управлінські рішення за допомогою використання організаційних заходів та економічних інструментів. Водночас, на думку Г.В. Козаченка, організаційно-економічний механізм є нічим іншим, як інструментом управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети [7].

Насправді, розуміння того, що організаційно-економічний механізм виступає і в якості системи забезпечення управління, і в якості інструменту управління, дає змогу більш комплексно підійти до способів оцінки ефективності функціонування цього механізму на підприємстві. Диференціація понять механізму необхідна тільки в тому разі, якщо ми прагнемо оцінити якийсь вузький спектр його функціоналу, в інших випадках при дослідженні організаційно-економічного механізму необхідно комплексно підходити до його оцінки.

На формування методів оцінки організаційно-економічного механізму безпосередньо впливають дві ключові складові механізму – організаційна та економічна. Саме вони, власне, і визначають підходи до методів оцінки всього механізму. З одного боку, необхідно побудувати комплекс показників оцінки таким чином, щоб він враховував організаційну складову механізму, а з іншого боку – її економічну. У свою чергу організаційна складова у своєму фундаментальному базисі трактуватиме якісний аспект діяльності всього механізму, а економічна складова даватиме оцінку його кількісному стану.

При дослідженні організаційної складової механізму управління перш за все доцільно звертати увагу на такі її характеристики, як:

- удосконалення організації виробничого процесу, робочих місць і умов праці, рівня гнучкості виробництва;
- розвиток резервних потужностей, підвищення рівня їхнього ефективного використання;
- підвищення кваліфікації працівників підприємства;
- підвищення рівня прогресивності обладнання, яке використовується;
- документальне забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам, правове регулювання діяльності організації.

Основними показниками, які управлінці можуть використовувати для оцінки вищезазначених характеристик організаційної складової організаційно-економічного механізму, можуть бути:

- рівень автоматизованої системи управління виробництвом;
- ефективність прийнятих рішень;
- витрати на заходи охорони праці у розрахунку на одного працівника, тис. грн;
- коефіцієнт плинності кадрів;
- коефіцієнт стабільності кадрів;
- коефіцієнт реального оновлення основного капіталу;
- частка витрат підприємства на інновацію та інформатизацію в інвестиціях.

Справедливим буде зазначити, що це далеко не повний перелік характеристик та показників, які дають змогу оцінити організаційну складову механізму. Детальна формалізація цих показників повинна відбуватися у контексті того підприємства,

яке досліджується, з урахуванням його специфіки, галузі, в якій він працює, та загальної кон'юнктури ринку.

Коли мова йде про оцінку економічної складової організаційно-економічного механізму, то тут радше використовуються усі можливі економічні та фінансові показники діяльності підприємства, які в цілому повинні розкрити такі характерні особливості економічної складової, як:

- фінансова стабілізація підприємства;
- обміркований вибір джерел фінансування витрат на підготовку виробництва і випуск продукції;
- наявність матеріальної зацікавленості працівників в обсязі випуску продукції;
- підвищення рівня продуктивності праці,
- наявність резервних засобів на освоєння нових виробів;
- прогресивність економічних норм і нормативів, оптимізація витрат на виробництво продукції;
- зниження строку окупності капітальних вкладень.

Знову перелік показників для оцінки економічної складової механізму визначатиметься самим типом підприємства, ринком, на якому воно діє.

Окреслені вище дві складові організаційно-економічного механізму є нічим іншим як функціональним елементом (підсистемою) самого механізму. Тому при спробах оцінки ефективності функціонування організаційно-економічного механізму варто розуміти, що окрім безпосередньо функціональної підсистеми є ще система забезпечення функціонування механізму та система стратегічного планування, або цільова система.

Зміст функціонування системи забезпечення організаційно-економічного механізму полягає у формуванні правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного поля функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством.

Система стратегічного планування, або цільова підсистема організаційно-економічного механізму фактично визначає вектор розвитку організаційно-економічного механізму та підприємства в цілому і слугує дороговказом для самого ж механізму. Дана підсистема містить у собі цілі й основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору й оцінювання досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Кожна із систем організаційно-економічного механізму управління підприємством є важливою, а її зміст та характер визначається типом підприємства, сферою та масштабом його діяльності, рівнем впливу зовнішнього середовища та результатами діяльності підприємства та інших факторів.

Взагалі, оцінити ефективність функціонування організаційно-економічного механізму через оцінку його складових можна за допомогою такої формули:

$$E_M(t) = E(P_j)_t - \Delta_0,$$

де  $E_M$  – ефективність організаційно-економічного механізму в момент часу  $t$ ;  $E(P_j)_t$  – ймовірний стан (організаційний та економічний) підприємства момент часу;  $P_j$  – управлінські рішення, пов'язані із зміною організаційно-економічного механізму;  $j$  – варіант управлінського рішення ( $j = 1, m$ );  $\Delta_0$  – базовий стан (організаційний та економічний) підприємствах [3].

Сформована формула дасть змогу комплексно пов'язати якісну та кількісну компоненту організаційно-економічного механізму та його залежність



**Рис. 1. Концепційний підхід до оцінки організаційно-економічного механізму**

від прийнятих управлінських рішень на підприємстві. Окрім того, ефективність прийнятих управлінських рішень за допомогою визначеного формульного апарату може бути чітко визначена, а це у свою чергу дасть змогу більш точно визначити, які саме управлінські рішення призвели до позитивних або негативних наслідків функціонування організаційно-економічного механізму зокрема і підприємства в цілому.

Сам же процес оцінки організаційно-економічного можна визначити цілим рядом послідовних етапів, які внесуть ясність та чіткість у сам процес оцінювання. Концепційний підхід до оцінки організаційно-економічного механізму представлений на рисунку 1.

Варто зазначити, що запропонована концепція відображає не тільки сам процес (і підхід) до оцінки організаційно-економічного механізму, але й одразу дає подальшу ймовірну траєкторію його удосконалення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, відсутність усталеного погляду та універсального трактування змісту поняття «організаційно-економічний механізм» дає широкий простір для проведення наукових досліджень та водночас значно ускладнює процес побудови ефективного механізму (організаційно-економічного) управління підприємством. Науковці сходяться в тому, що він впливає на об'єкти управління за допомогою економічних методів управління.

Сформований у ході дослідження погляд щодо типологічних особливостей економічної категорії «механізм» та складових самого організаційно-економічного механізму дає фундаментальний базис для розширення дослідження в напрямі прикладного

вивчення особливостей функціонування організаційно-економічного механізму на підприємствах.

Сформоване концепційне бачення щодо процесу оцінки організаційно-економічного механізму дає змогу та практиці використовувати інструменти, важелі та методи аналізу, які характеризували б не тільки якісну сторону механізму, але і його кількісну сторону одночасно.

Водночас залишається низка питань щодо самих методик та практик оцінки ефективності функціонування організаційно-економічного механізму, що спонукає до розвитку цього напрямку дослідження у наступних публікаціях із практичною апробацією

всіх концепцій, думок та гіпотез.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності / Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2008. – Вип. 6. – С. 22-27.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Григоренко В.О. Концепція оптимізованої системи управління фінансовим потенціалом території / В.О. Григоренко, Б.А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 331-336.
4. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК: [підручник] / Й.С. Завадський. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с.
5. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г.Я. Ільницька // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету: збірник науково-технічних праць. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291-294.
6. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11.
7. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. – 2006. – № 5.
8. Лисенко Ю.О. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
9. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсученко. – Режим доступу: [http://librar.org.ua/sections\\_load.php?s=business\\_economic\\_science&id=6558](http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558).
10. Циглик І.І. Внутрішній економічний механізм підприємства: [навч. посіб.] / І.І. Циглик. – Івано-Франківськ: ІМЕ, 2000. – 104 с.

УДК 331.522

Шахно А.Ю.

*доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами  
Криворізького національного університету*

## ОЦІНКА ВПЛИВУ КАДРОВИХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено вплив кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності людського капіталу на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Надана оцінка впливу кадрових факторів та визначена стратегічна прогалина у розвитку підприємства відповідно до середньогалузевих значень. Запропоновано управлінські рішення та комплекс заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності людського капіталу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність людського капіталу, кваліфікація кадрів, творча активність кадрів, підприємство.

### Шахно А.Ю. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАДРОВЫХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье исследовано влияние кадровых факторов на уровень конкурентоспособности человеческого капитала на примере ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог». Дана оценка влияния кадровых факторов и определен стратегический пробел в развитии предприятия в соответствии со среднеотраслевыми значениями. Предложены управленческие решения и комплекс мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности человеческого капитала.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность человеческого капитала, квалификация кадров, творческая активность кадров, предприятие.

### Shakhno A.Yu. ASSESSMENT OF CADRE FACTORS INFLUENCE ON HUMAN CAPITAL COMPETITIVENESS INCREASE

The article studies influence of factors on the human capital competitiveness level (case study of the PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih»). The article gives assessment to the manpower factors influence and determines the strategic shortcoming gap in the enterprise's development regarding the industry's average values. The article suggests managerial decisions and a set of measures to increase the human capital competitiveness.

**Keywords:** human capital competitiveness, cadre's qualification, cadre's creative activity, enterprise.

**Постановка проблеми.** Розвиток в Україні ринкової моделі господарювання, рух у напрямі євроінтеграції та включення у світову економіку ставлять перед вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності людського капіталу. Значимість цієї проблеми надзвичайно посилюється в умовах прискорення глобалізаційних процесів, входження України у міжнародний конкурентний простір. Конкурентні позиції підприємств усе більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті, результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, створення конкурентоспроможної продукції, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів [1, с. 50].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розробку концепції людського капіталу зробили відомі зарубіжні економісти Т. Шульд, Г. Беккер, Е. Денісон, Р. Солоу, Дж. Кендрік, С. Кузнець, С. Фабрикант, І. Фішер, Р. Лукас, Х. Боуеном, Дж. Кендрика, Л. Туроу, М. Блауга та ін. У вітчизняній економічній літературі теорії людського капіталу та питанням оцінки і підвищення конкурентоспроможності людського капіталу присвячені роботи таких авторів, як Н. Азьмук, О. Амоша, В. Антонюк, Д.П. Богиня, О. Бородіна, Н. Голікова, О. Грішнова, В.О. Завсєгдашній, І. Каленюк, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Мельник, К. Михуринська, І. Петрова та ін.

Разом з тим чинники впливу, які зумовлюють розвиток людського капіталу, постійно змінюються, а тому потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою публікації є дослідження впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності людського капіталу та розробка комплексу заходів щодо підвищення його рівня.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність людського капіталу являє собою агреговану сукупність властивостей працівника, що дають йому можливість відповідати вимогам конкретного ринку, попиту покупців (роботодавців). З урахуванням цього можна зазначити, що важливими складовими конкурентоспроможності людського капіталу підприємства є його якість, працездатність, кваліфікація, результативність роботи, професійна перспективність. Вона забезпечується за рахунок високого рівня професіоналізму і компетентності, особистих якостей, інноваційного і мотиваційного потенціалу персоналу [2, с. 4].

Вимоги до конкурентоспроможності людського капіталу підприємств визначаються характером праці на певній посаді. У свою чергу, характер праці визначає вимоги, які висуваються до робочого місця. В цілому критерії конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств можна згрупувати таким чином: статеві-вікові дані; психофізіологічні характеристики; професійно-кваліфікаційні характеристики (наявність профільної освіти, наявність додаткової освіти та її профіль, знання іноземних мов, сучасного програмного забезпечення, технічних і технологічних характеристик устаткування, засобів комунікацій, досвід керівництва колективом); категорія персоналу, рівень управління; особисті якості (залежно від специфіки фаху) тощо.

Визначений перелік вимог до конкурентоспроможності людського капіталу підприємства є досить різноманітним, проте деякі з визначених якостей висуваються тільки до певних категорій працівників (табл. 1) [3, с. 65].

Аналізуючи дані таблиці 1, можна стверджувати, що однією із найголовніших вимог до конкурентоспроможного персоналу промислових підприємств є інноваційний характер мислення і готовність

до змін, творча спрямованість вирішення проблем, бажання і здатність забезпечити умови для максимальної реалізації не тільки свого творчого потенціалу, але і потенціалу підлеглих.

Основними якостями інноваційних працівників є високий інтелектуальний розвиток, професійна компетентність, різнобічна винахідливість, інноваційна активність, самостійність творчого пошуку.

Здатності конкретної людини виявляються по-різному, залежно від вимог працедавця, умов праці, особливостей організаційної культури підприємства та інших чинників, тому одним із найважливіших завдань управління персоналом є забезпечення умов для реалізації внутрішнього потенціалу кожного працівника.

В.О. Завсегдшній у структурі конкурентоспроможності підприємства визначає групу кадрових факторів, що утворюють інтегральний показник конкурентоспроможності людського капіталу. Ці кадрові фактори представлені: кваліфікацією кадрів, творчою активністю кадрів, втратами робочого часу і забезпеченістю кадрами (формули 1.1-1.5) [4, с. 267-268].

Кваліфікація кадрів:

$$KvK = \sum(q_{KvKi} * Ч_{KvKi} / Ч_{Zi}), \quad (1.1)$$

де  $Ч_{KvKi}$  – чисельність висококваліфікованих кадрів у і-ому підрозділі, ос.;  $Ч_{Zi}$  – загальна чисельність кадрів у і-ому підрозділі, ос.;  $q_{KvKi}$  – питома вага кадрів і-ого підрозділу в загальній чисельності, част. од.

Творча активність кадрів:

$$TA = HMA_k / HMA, \quad (1.2)$$

де  $HMA_k$  – вартість нематеріальних активів, привнесених робітниками підприємства, тис. грн;  $HMA$  – загальна вартість всіх нематеріальних активів, тис. грн.

Витрати робочого часу:

$$BPЧ = \sum(q_{BPЧi} * (T_{nv_i} + T_{np_i} / T_{p_i}^N)), \quad (1.3)$$

де  $T_{nv_i}$  – час, втрачений від невходів на роботу по і-ому підрозділу, год;  $T_{np_i}$  – час, втрачений від простоїв у і-ому підрозділу, год;  $T_{p_i}^N$  – нормований (планований) робочий час по і-ому підрозділу, год;  $q_{BPЧi}$  – питома вага кадрів і-ого підрозділу в загальній чисельності, част. од.

Забезпеченість кадрами:

$$ЗК = \sum(q_{ЗКi} * Ч_i / Ч_i^N), \quad (1.4)$$

де  $Ч_i$  – середньоспискова чисельність робітників в і-ому підрозділі, ос.;  $Ч_i^N$  – нормативна (планова) чисельність робітників в і-ому підрозділі, ос.;  $q_{ЗКi}$  – питома вага кадрів і-ого підрозділу в загальній чисельності, част. од.

Отже, вплив кадрових факторів на конкурентоспроможність підприємства визначається у вигляді суперпозиції сукупності оцінок (1.5):

$$EMP = KvK * TA * BPЧ * ЗК. \quad (1.5)$$

За даною методикою знаходиться конкурентоспроможність людського капіталу та визначаються резерви її підвищення шляхом визначення впливу кожного елементу на результуючий показник.

Здійснимо оцінку впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності людського капіталу на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (ПАТ «АМКР») за період 2009–2013 рр. Визначимо рівень конкурентоспроможності людського капіталу ПАТ «АМКР» за 2009–2013 рр., вихідні дані для розрахунку наведені у таблиці 2 [5].

Таким чином, за даними таблиці 2, на ПАТ «АМКР» спостерігається зменшення чисель-

Таблиця 1

Критерії конкурентоспроможності людського капіталу промислових підприємств

| Критерії конкурентоспроможності людського капіталу       | Зміст   |
|--|---|
| 1. Результативність                                      | Якість праці – це якість виконання посадових обов'язків, придатність результатів до використання суміжними ланками організаційної структури, ретельність, акуратність, раціональність виконання, надійність результатів праці, виконання завдань у строк.   |
| 2. Здібності   | Рівень освіти, основні й додаткові знання, практичні навички, досвід роботи в певній сфері діяльності, навички виконання загальних функцій управління, кмітливості, здатність до рішень і готовність відстоювати свої наміри, незважаючи на зовнішній опір. |
| 3. Особові якості, необхідні для певного виду діяльності | Здатність до сприйняття професійних навантажень, здатність до навчання, комунікабельність, зовнішній вигляд.  |
| 4. Інноваційне мислення та творчі спроможності           | Інноваційність, відкритість та гнучкість, здатність до навчання та генерування нових ідей, нестандартне мислення, винахідливість, ініціативність, завзятість.   |
| 5. Мотиваційні настанови                                 | Сфера професійних інтересів, прагнення до самореалізації через професійне і посадове зростання, зацікавленість роботи на певному підприємстві, визначеність власних професійних перспектив.   |

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку конкурентоспроможності людського капіталу ПАТ «АМКР»

| № з/п | Показники   | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | Відхилення 2013/2009, % |
|-------|---|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|
| 1     | Облікова чисельність, ос.   | 39219   | 36187   | 33890   | 32479   | 29991   | -23,5                   |
| 2     | Чисельність висококваліфікованих кадрів (Чвк), ос.                              | 22865   | 19758   | 18436   | 17798   | 16555   | -27,6                   |
| 3     | Питома вага Чвк в загальній чисельності працівників, %                          | 58,3    | 54,6    | 54,4    | 54,8    | 55,2    | x                       |
| 4     | Продуктивність праці 1-го працівника, тис. гр./ос.                              | 379,25  | 615,00  | 772,85  | 802,96  | 822,99  | 117,0                   |
| 5     | Рівень бездефектності виробництва, част. од.                                    | 0,9139  | 0,9255  | 0,9267  | 0,9199  | 0,9204  | 0,71                    |
| 6     | Вартість нематеріальних активів, привнесених робітниками підприємства, тис. грн | 37683   | 26568   | 19710   | 9224    | 13607   | -63,9                   |
| 7     | Загальна вартість нематеріальних активів, тис. грн                              | 151521  | 132974  | 120700  | 50487   | 62819   | -58,5                   |

Таблиця 3

**Аналіз кадрових факторів ПАТ «АМКР», част. од.**

| Показник   | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Кваліфікація кадрів (КвК)                                    | 0,583   | 0,546   | 0,544   | 0,548   | 0,552   |
| Творча активність кадрів (ТА)                                | 0,2487  | 0,1998  | 0,1633  | 0,1827  | 0,2166  |
| Рівень бездефектності (РБ)                                   | 0,9139  | 0,9255  | 0,9267  | 0,9199  | 0,9204  |
| Забезпеченість кадрами (ЗК)                                  | 0,8478  | 0,8179  | 0,8128  | 0,7831  | 0,7341  |
| Інтегральний показник конкурентоспроможності персоналу (ЕМР) | 0,1123  | 0,0826  | 0,0669  | 0,0721  | 0,0808  |

Таблиця 4

**Факторний аналіз впливу кадрових показників на конкурентоспроможність людського капіталу ПАТ «АМКР»**

| Показник           | 2009–2010 рр. | 2010–2011 рр. | 2011–2012 рр. | 2012–2013 рр. |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ЕМР <sub>0</sub>   | 0,1123        | 0,0826        | 0,0669        | 0,0721        |
| ЕМР <sub>КвК</sub> | - 0,00713     | - 0,0003      | 0,00049       | 0,000526      |
| ЕМР <sub>ТА</sub>  | - 0,02069     | - 0,01503     | 0,008         | 0,01348       |
| ЕМР <sub>РБ</sub>  | 0,00107       | 0,000087      | - 0,00055     | 0,000047      |
| ЕМР <sub>ЗК</sub>  | - 0,003       | - 0,00042     | - 0,00274     | - 0,00539     |
| ΔЕМР               | - 0,0297      | - 0,0157      | 0,0052        | 0,0087        |

ності працівників у кожному з аналізованих періодів, що пояснюється політикою скорочення персоналу підприємства. Щодо чисельності висококваліфікованих кадрів, то в цілому за аналізований період (2013–2009 рр.) питома їх вага у загальній чисельності персоналу зменшилася, що є негативною зміною в діяльності підприємства.

Одержані результати щодо кадрових факторів представлені у таблиці 3.

За даними таблиці 3, на ПАТ «АМКР» значення інтегрального показника конкурентоспроможності людського капіталу протягом аналізованого періоду у середньому складає 0,0829. Даний показник коливається в межах від 0,0669 до 0,1123. У 2011 р. відбувається його зменшення, що є негативною зміною в діяльності підприємства. Найвагомішою складовою даної моделі є рівень бездефектності металопрокату, що динамічно змінюється упродовж 2009–2013 рр. У 2011 р. кадрові показники характеризується спадом творчої активності кадрів на 0,04; забезпеченості кадрів на 0,0051 та інтегрального показника конкурентоспроможності на 0,0157. У наступні роки ситуація покращується, про це свідчить зростання у 2013 р. кваліфікації кадрів до 0,552; творчої активності кадрів до 0,2166; показника конкурентоспроможності персоналу до 0,0808.

Проведемо факторний аналіз впливу кожного елементу на інтегральний показник конкурентоспроможності людського капіталу методом абсолютних різниць за 2009–2013 рр. (табл. 4).

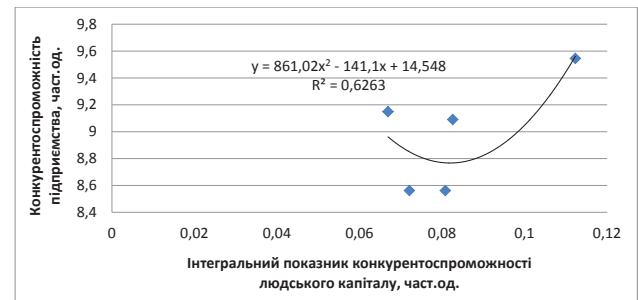
За даними таблиці 4 видно, що на ПАТ «АМКР» тенденція щодо скорочення чисельності працюючих негативно впливає на значення показника забезпе-

ченості кадрами. Ефективність діяльності підприємства визначається його конкурентоспроможністю. Визначимо ступінь залежності показника конкурентоспроможності підприємства від конкурентоспроможності людського капіталу (табл. 5).

Для наочності зображення результатів побудуємо графік залежності конкурентоспроможності підприємства та людського капіталу (рис.).

Таким чином, коефіцієнт кореляції між показниками достатній і складає 0,791. Це означає, що конкурентоспроможність підприємства на 79,1% залежить від конкурентоспроможності людського капіталу і на 20,9% – від інших факторів.

Для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності людського капіталу необхідно визначити


**Рис. Взаємозв'язок конкурентоспроможності людського капіталу та конкурентоспроможності підприємства**

Таблиця 6

**Визначення розміру стратегічної прогалини ПАТ «АМКР» у 2013 р., част. од.**
**Показники конкурентоспроможності підприємства та людського капіталу ПАТ «АМКР»**

| Роки | Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, част. од. | Значення інтегрального показника конкурентоспроможності людського капіталу, част. од. |
|------|---|---|
| 2009 | 9,5455  | 0,1123  |
| 2010 | 9,0905  | 0,0826  |
| 2011 | 9,149   | 0,0669  |
| 2012 | 8,562   | 0,0721  |
| 2013 | 8,562   | 0,0808  |

| Показник                      | Значення ПАТ «АМКР» | Середнє значення | Розмір прогалини відносно середнього значення |
|-------------------------------|---------------------|------------------|---|
| Кваліфікація кадрів (КвК)     | 0,552               | 0,6              | 0,048   |
| Творча активність кадрів (ТА) | 0,2166              | 0,4              | 0,1834  |
| Рівень бездефектності (РБ)    | 0,9204              | 0,95             | 0,0296  |
| Забезпеченість кадрами (ЗК)   | 0,7341              | 0,95             | 0,2159  |

Таблиця 7

**Управлінські рішення щодо забезпечення позитивної зміни конкурентоспроможності людського капіталу ПАТ «АМКР»**

| Показник (фактор), який комплексно впливає на конкурентоспроможність людського капіталу | Розмір стратегічної прогалини щодо середнього значення | Управлінське рішення  |
|---|--|---|
| Кваліфікація кадрів (КвК)   | 0,048  | Підвищення кваліфікації персоналу шляхом запровадження навчальних програм, тренінгів.   |
| Творча активність кадрів (ТА)   | 0,1834   | Встановлення системи мотиваторів, заохочень, що сприятимуть створенню у працівників певних стимулів працювати на благо компанії.                |
| Рівень бездефектності (РБ)  | 0,0296   | Підвищення кваліфікації дасть змогу звести до мінімуму рівень браку на виробництві з вина робітників.   |
| Забезпеченість кадрами (ЗК)   | 0,2159   | Визначення оптимального рівня чисельності працівників, які забезпечують максимальний рівень їхньої продуктивності та його подальше коригування. |

розмір стратегічної прогалини його розвитку та факторів, що її обумовлюють, шляхом порівняння з середньогалузевим значенням. Стратегічна прогалина – це інтервал між можливостями, зумовленими наявними тенденціями зростання підприємства, та бажаними орієнтирами, необхідними для розв'язання нагальних проблем зростання та зміцнення підприємства у довгостроковій перспективі [6].

Визначимо розмір стратегічної прогалини ПАТ «АМКР» у 2013 р. (табл. 6).

Отже, за даними табл. 6 визначено розмір стратегічної прогалини ПАТ «АМКР». У першу чергу це недостатній рівень творчої активності кадрів, а також низький рівень забезпеченості ними. Визначимо програму управлінських рішень, які дозволять реалізувати виявлені раніше стратегічні прогалини (табл. 7).

**Висновки.** Формування додаткових конкурентних переваг підприємства забезпечує лише висококваліфіковані та конкурентоспроможні на ринку трудові ресурси. Отже, для підвищення рівня конкурентоспроможності людського капіталу вітчизняних підприємств необхідно реалізувати комплекс таких заходів:

- підвищення кваліфікації персоналу шляхом запровадження навчальних програм, тренінгів;
- встановлення системи мотиваторів, заохочень працівників;
- забезпечення відповідного до кваліфікації рівня оплати праці та винагородження за здобутки;
- забезпечення високих умов безпечної праці для працівників;

- створення умов для творчої праці, використання сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій;

- забезпечення високого рівня соціального захисту тощо.

Такі напрями можуть бути визначені для подальшого наукового дослідження і матимуть реальне прикладне значення. Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності людського капіталу та ефективності діяльності промислових підприємств у цілому.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Азьмук Н. Фактори формування і розвитку інноваційних форм людського капіталу / Н. Азьмук // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 3. – С. 47-51.
2. Грішнова О.А. Конкурентоспроможність персоналу підприємства / О.А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 3-9.
3. Тархов П. Конкурентоспроможність людського капіталу як ринкова перевага підприємства / П. Тархов, Ж. Деркач // Вісник ТНЕУ. – 2013. – С. 63-68.
4. Завсєгдашній В.О. Комплексна оцінка факторів конкурентоспроможності підприємств / В.О. Завсєгдашній, І.В. Завсєгдашня // Вісник КТУ. – 2006. – № 2(12). – С. 247-248.
5. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).
6. Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах : [монографія] / А.Г. Семенов. – Запоріжжя : Гуманітарний університет «ЗІДМУ», 2006. – 376 с.

УДК 330.131.5:65.012.32

**Шевцова Г.З.***кандидат економічних наук, доцент,  
провідний науковий співробітник  
Інституту економіки промисловості  
Національної академії наук України*

## РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ОРГАНІЗОВАНОЇ СИНЕРГІЇ. ОЦІНКА ЕФЕКТІВ

Стаття присвячена науково-методичним і практичним питанням оцінювання синергетичних ефектів у рамках імплементації концепції організованої синергії. Обґрунтовано модифіковану методику оцінки синергетичного ефекту на основі методу дисконтування грошових потоків. Викладено результати оцінювання потенційних ефектів при впровадженні концепції організованої синергії в практику управління групою підприємств.

**Ключові слова:** підприємство, управління, організована синергія, синергетичний ефект, впровадження, оцінювання.

### **Шевцова А.З. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗОВАННОЙ СИНЕРГИИ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТОВ**

Статья посвящена научно-методическим и практическим вопросам оценки синергетических эффектов в рамках имплементации концепции организованной синергии. Обоснована модифицированная методика оценки синергетического эффекта на основе метода дисконтирования денежных потоков. Изложены результаты оценки потенциальных эффектов при внедрении концепции организованной синергии в практику управления группой предприятий.

**Ключевые слова:** предприятие, управление, организованная синергия, синергетический эффект, имплементация, оценка.

### **Shevtsova A.Z. IMPLEMENTATION OF THE ORGANIZED SYNERGY CONCEPT. EVALUATING THE EFFECTS**

The article provides a scientific, methodical and practical evaluation of synergetic effects within the organized synergy concept. The author justifies a modified methodology of evaluating synergy effect based on the cash flow discounting method. The potential effects of implementing the organized synergy concept in the management of a group of enterprises conclude the article.

**Keywords:** enterprise, management, organized synergy, synergetic effect, implementation, evaluation.

**Постановка проблеми.** При опрацюванні науково-методичних підходів та практичних питань реалізації будь-яких управлінських новацій однією із ключових проблем є грамотне оцінювання їхньої ефективності. Тож важливу роль в обґрунтуванні авторської концепції організованої синергії [1] відведено методичним питанням оцінки результативності синергетичного управління та розрахунку відповідних ефектів. Викладенню цього науково-методичного доробку та результатів його впровадження в практику управління групою підприємств і присвячена ця стаття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення синергетичних (у окремих авторів – синергійних, синергічних) ефектів є достатньо поширеним методичним інструментом, коли різноманітні прояви синергії та їхні вартісні оцінки наводяться в якості вагомих аргументів при обґрунтуванні доцільності тих чи інших перетворень у певних сферах управління. Втім, переважна частина викладених у сучасній науковій літературі підходів стосується питань оцінки синергетичних ефектів при злиттях-поглинаннях компаній і розробці інших інтеграційних стратегій. Основу таких досліджень становлять наукові праці І. Ансоффа, Х. Ітамі, М. Портера, Р.М. Кантер, Е. Кемпбелла та інших відомих зарубіжних вчених (представлені у збірнику [2]), які надають добре уявлення про сутність синергізму та особливості його використання в інтеграційному розвитку підприємств.

При обґрунтуванні основних положень цієї статті автор також спирався на численні наукові праці українських та російських учених, які досліджують методичний потенціал різноманітних підходів і інструментів оцінювання ефектів зовнішнього синергізму, наприклад [3-15]. Зокрема, варто виділити статті І. Івашковської [3], С. Савчук [4], В. Марченко [7], О. Кравченко [10], О. Гребешкової [12], О. Сергєєвої [14], в яких розглянуто та систематизовано підходи до оцінювання синергізму, а також

розкрито особливості застосування методу дисконтування грошових потоків при розрахунках синергетичних ефектів.

Значно меншим є науково-методичний доробок з оцінювання синергетичних ефектів, що виникають внаслідок внутрішніх синергетичних перетворень. До того ж такі розробки здебільшого стосуються лише окремих функціональних підсистем підприємства, зокрема виробничої, інвестиційної, соціально-трудової, маркетингової та ін.

**Постановка завдання.** Отже, науково-практичне завдання з оцінювання ефективності синергетичного управління обумовлює необхідність поширення відомих підходів на весь спектр ефектів, що можуть виникнути при організації синергії на різних рівнях і в різних сферах управління підприємством. Обґрунтування модифікованої методики оцінки синергетичних ефектів становить першу мету даного дослідження. Інша мета полягає у викладенні результатів апробації запропонованої методики для оцінки потенційних ефектів при впровадженні концепції організованої синергії в практику управління групою підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Теоретичне підґрунтя напрямків удосконалення існуючих підходів до оцінювання синергетичних ефектів, що пропонуються нижче, становить авторське бачення сутності та особливостей прояву різних видів синергії, викладене у статті [16]. Серед розглянутих тоді класифікацій у контексті даного дослідження важливим є поділ ефектів синергії на синергетичні ефекти I та II роду (CE1 та CE2).

В основі цієї класифікації лежить поділ видів синергії за типом активів, що використовуються, а саме матеріальні й нематеріальні активи. На важливість такого розмежування вказував японський фахівець Х. Ітамі [2, с. 59-85], який надавав доволі жорстке визначення синергізму. На його думку, серед комбінаторних ефектів слід розрізняти комплементарний (доповнюючий) ефект, який ґрунтується на

спільному використанні фізичних (матеріальних) активів, і власне синергетичний ефект, який виникає при раціональному використанні фірмою своїх невидимих (нематеріальних) активів.

Комплементарні ефекти виникають при підвищенні ступеня використання наявних матеріальних ресурсів і в своїй основі мають економію на масштабах. Вони дійсно відіграють значну роль у зниженні операційних і інвестиційних витрат й отриманні конкурентних переваг, але вони не є унікальними, оскільки їх може скопіювати більшість конкурентів. Водночас змістовний аналіз різноманітної сучасної економічної літератури, де тією чи іншою мірою автори торкаються питань джерел і проявів синергетичних ефектів, дає підстави стверджувати, що найчастіше досліджуються проблеми раціонального використання матеріальних активів і маються на увазі саме комплементарні ефекти.

Найкращим же довготерміновим джерелом конкурентних переваг вважаються неосяжні ресурси (торгова марка, унікальні технологічні знання, організаційні компетенції, висока корпоративна культура, ділова репутація, мережа лояльних клієнтів тощо). Ці активи неможливо придбати за гроші, вони створюються всередині фірми і при грамотному комбінванні й використанні в нових напрямках забезпечують її зростання. Саме у випереджаючому створенні, утриманні й розвитку специфічних ресурсів та ключових компетенцій сучасна економічна теорія вбачає ключові стратегічні перспективи фірм, а різні за природою синергетичні ефекти розглядає як логічні наслідки реалізації таких стратегій.

Результати досліджень Х. Ітамі щодо виділення комплементарних і власне синергетичних ефектів досить часто згадується при вивченні проблем оцінювання проявів синергізму (наприклад, [5; 11; 14]), але практично ігноруються при спробах надати чисельний вимір цих ефектів.

Втім, з точки зору кількісного оцінювання СЕ1 і СЕ2 мають свої суттєві відмінності. Так, величина перших (комплементарних) ефектів обмежується потенціалом фізичних ресурсів, бо пов'язана із залученням невикористаної раніше частини активів. Водночас величина СЕ2 може вийти далеко за межі первісного потенціалу, оскільки нематеріальні ресурси не «зношуються», їхнє залучення є неконкурентним, а істинно синергетичні взаємодії носять взаємопідсилюючий характер.

Звідси випливає друга особливість: при визначенні СЕ1 їхні складові, як правило, додаються, отже мають застосовуватися адитивні моделі, а при оцінюванні СЕ2 слід використовувати нелінійні моделі, оскільки такі ефекти за визначенням мають мультиплікативний характер.

І це один важливий момент. Результати організації комплементарного синергізму носять здебільшого передбачуваний характер, отже, такі управлінські новації мають менший ступень ризику. Водночас прояви синергізму II роду залежать від впливу численних різнопланових факторів та їхніх слабоконтрольованих та слабопрогнозованих взаємодій, тож організація таких синергій пов'язана з високим ступенем ризику.

Наведені вище міркування становили теоретичне підґрунтя для розробки авторських пропозицій з удосконалення розроблених раніше методичних підходів до вимірювання синергетичних ефектів.

Передусім до процедури оцінки синергетичних ефектів (викладених у попередній роботі [16]) треба додати етап класифікації ідентифікованих сфер мож-

ливих проявів синергетичних ефектів з урахуванням двох класифікаційних ознак (рис. 1).

|           |                |                     |
|-----------|----------------|---------------------|
| зовнішні  |                |                     |
| внутрішні |                |                     |
|           | компліментарні | власне синергетичні |

**Рис. 1. Матриця для ідентифікації синергетичних ефектів за ознаками сфери прояву та типом активів, що використовуються**

Тут доцільно зауважити, що один і той самий фактор синергетичної взаємодії може мати потенціал як компліментарних, так і власне синергетичних ефектів. Наприклад, при спільному використанні торгової марки нове підприємство (новий підрозділ, новий продукт) отримує «ефект безбілетника» у вигляді економії витрат, пов'язаних з її (торгової марки) створенням, реєстрацією та просуванням. Водночас при реалізації виважених управлінських рішень, пов'язаних з виводом на ринок нового продукту, та грамотній організації інших елементів збутової політики можна розраховувати на мультиплікативне зростання продажів в обох напрямках через взаємопідсилююче зростання попиту та нарощування ринкових позицій. Звичайно, не варто ігнорувати і можливі небажані сценарії з виникненням від'ємних синергетичних ефектів, коли невдалий вихід на ринок з новим продуктом зі спільною торговою маркою негативне впливатиме на обсяги замовлень базових продуктів.

Для побудови модифікованої моделі оцінки синергетичних ефектів на основі методу дисконтування грошових потоків в якості базового було прийнято алгоритм кількісної оцінки ефекту синергії від злиття і поглинання І. Івашковської [3, с. 27].

Модифікована модель ґрунтується на розрахунку чистої поточної вартості синергії (NPVSi) за  $i$ -м фактором взаємодії:

$$NPV_i^S = \sum_{t=1}^T \left( \frac{CF_{it}^{S(I)}}{(1+r^I)^t} + \frac{CF_{it}^{S(II)}}{(1+r^{II})^t} \right) - (IC_i - \Delta IC_i^S),$$

де  $CF^{S(I)}$  та  $CF^{S(II)}$  – грошовий потік, що генерується внаслідок організації синергетичної взаємодії I та II роду відповідно (операційний синергізм);

$IC$  – одноразові витрати, пов'язані з організацією синергії;

$\Delta IC^S$  – економія інвестиційних витрат завдяки організації синергетичних взаємодій (початковий синергізм);

$t$  – період розрахунку;

$T$  – величина планового горизонту (період дисконтування);

$r^I$  та  $r^{II}$  – ставка дисконтування з урахуванням доходності, інфляції та ступеня ризику при організації синергетичної взаємодії I та II роду відповідно.

Ставки  $r^I$  та  $r^{II}$  відрізняються величиною поправки на ризик і визначаються експертним шляхом на основі відомих рекомендацій, наприклад [17, с. 217-219]. В цілому рівень поправки на ризик для  $r^I$  може коливатися в діапазоні 0-5 %, для  $r^{II}$  – 8-20 %.

На відміну від існуючих, запропонована модель має такі переваги:

– сфера застосування моделі поширюється на ефекти внутрішньої та зовнішньої синергії;



Таблиця 1

## Матриця оцінки складових синергетичних ефектів

| Сфери і фактори синергетичної взаємодії        | Операційний синергізм |                    | Початковий синергізм | Одноразові витрати, пов'язані з організацією синергії | Чиста поточна вартість синергії |
|--|-----------------------|--------------------|----------------------|---|---------------------------------|
|  | CF <sup>S(0)</sup>    | CF <sup>S(0)</sup> | ΔIC <sup>S</sup>     | IC  | NPV <sup>S</sup>                |
| Внутрішній синергізм                           |                       |                    |                      |   |                                 |
| Внутрішня логістика                            | (++) / (-)            | x                  | x                    | (-)   | (+) / (-)                       |
| Трансфер знань і компетенцій                   | (+)                   | (++)               | (+)                  | (-)   | (++) / (+)                      |
| ...  |                       |                    |                      |   |                                 |
| Зовнішній синергізм                            |                       |                    |                      |   |                                 |
| Спільне використання виробничих потужностей    | (++) / (-)            | x                  | (++)                 | (-)   | (++) / (-)                      |
| Спільна торгова марка                          | x                     | (++) / (-)         | (++)                 | x   | (++) / (-)                      |
| Спільна політика відносно зовнішніх інституцій | (+)                   | (+) / (-)          | (+)                  | x   | (++) / (-)                      |
| ...  |                       |                    |                      |   |                                 |

(+) – позитивний ефект, (++) – значний позитивний ефект, (-) – від'ємний ефект, x – ефект відсутній

– дозволяє свідомо управляти факторами синергізму та оперативно впливати на умови їх виникнення з метою активізації (або нейтралізації);

– пофакторний аналіз дозволяє ідентифікувати та врахувати більшу кількість чинників синергетичної взаємодії, підвищити точність розрахунків та обґрунтованість управлінських рішень щодо напрямів організації синергії;

– у процесі оцінювання застосовуються різні підходи до вимірювання синергізму та його складових (дохідний, витратний, порівняльний, експертний), що підвищують вірогідність отриманих оцінок;

– забезпечує точніше оцінювання очікуваної результативності синергетичних взаємодій завдяки врахуванню різної ймовірності прояву компліментарних і власне синергетичних ефектів;

– дозволяє своєчасно визначати зони потенційно від'ємного синергізму та попереджати його прояви.

В якості об'єкта впровадження запропонованих підходів до організації синергетичного управління виступила група компаній «Талан», яка є великим вітчизняним виробником та постачальником спеціального захисного одягу пожежних, піноутворювачів для пожежегасіння, засобів індивідуального захисту, а також аварійно-рятувального та пожежно-технічного обладнання. Традиційними споживачами продукції групи є підрозділи Держслужби України з надзвичайних ситуацій, підприємства хімічної, нафтогазодобувної, нафтогазопереробної, металургійної галузей промисловості, підприємства транспортної інфраструктури тощо.

До 2014 р. діяльність на ринку аварійно-рятувальних і пожежно-технічних засобів здійснювало підприємство ТОВ ПТО «ТАЛАН», розташоване у Луганській області. Але призупинення діяльності внаслідок військового протистояння у регіоні викликало необхідність переміщення його ресурсного потенціалу за межі зони АТО. З цією метою восени 2014 р. у Київській області було організовано та зареєстровано ТОВ НВП «ТАЛАН-ПОЖТЕХ». Вибір місця його розташування, окрім іншого, обумовлений потребою у наближенні до основних замовників і стратегічних партнерів, а також певних виробничих та інфраструктурних об'єктів. Стратегічні перспективи розвитку нового підприємства його керівництво вбачає в активізації інноваційної складової та розширенні частки ринку аварійно-рятувальних і пожежно-технічних засобів за рахунок розробки, виготовлення та реалізації інноваційної продукції.

Нині обидва підприємства функціонують у звичайному режимі і реалізують синергетичний потенціал інтеграційного утворення.

У рамках впровадження концепції організованої синергії в практику управління ТОВ НВП «ТАЛАН-ПОЖТЕХ» на початку 2015 р. був проведений синергетичний аналіз стану та перспектив розвитку підприємства, діагностика його синергетичного потенціалу та визначення потенційних сфер і напрямків діяльності, які можуть продукувати позитивну і від'ємну синергію, а також розраховані очікувані синергетичні ефекти (матриця із прикладами оцінювання представлена у вигляді табл. 1). Звичайно, в поле зору потрапили переважно фактори зовнішньої синергії в силу наявних інтеграційних зв'язків, але діагностика засвідчила і значний потенціал організації внутрішніх синергій.

За результатами якісного аналізу та кількісних розрахунків NPVS за факторами синергетичної взаємодії ідентифіковані чинники потенційно високої синергії (трансфер знань і компетенцій, самоорганізація персоналу, спільна політика відносно зовнішніх інституцій, спільне проведення досліджень і розробок, спільне використання виробничих потужностей, тощо) та надані пропозиції щодо їх залучення. На основі вивчення джерел від'ємної синергії (зокрема, через нестачу потужностей за умови пікових навантажень при незбалансованості виробничих планів, збільшення накладних витрат, пов'язаних із координацією і додатковим узгодженням управлінських рішень, витрати на оптимізацію логістичної системи тощо) розроблено рекомендації щодо їх нейтралізації.

**Висновки.** Таким чином, у статті викладений новий методичний підхід до оцінювання ефектів синергії, який ґрунтується на розмежуванні компліментарних і власне синергетичних ефектів та врахуванні особливостей їхнього прояву та вимірювання. Обґрунтована модифікована модель оцінки синергетичного ефекту передбачає розрахунок чистої поточної вартості синергії з використанням різних ставок дисконтування залежно від виду синергії.

Запропонований методичний підхід апробований при попередньому оцінюванні потенційних ефектів як очікуваних результатів впровадження концепції організованої синергії в практику управління групою підприємств. Подальші дослідження будуть пов'язані із аналізом фактичних синергетичних ефектів та опрацюванням напрямів коригування синергетичного управління.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевцова Г.З. Синергетичний менеджмент як концепція організованої синергії в управлінні підприємствами / Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2012. – № 1-2. – С. 202-214.
2. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс // Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб. : Издательство «Питер», 2004. – 416 с.
3. Ивашковская И. Слияния и поглощения: ловушки роста / И. Ивашковская // Управление компанией. – 2004. – № 7. – С. 26-29.
4. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 45-67.
5. Лапшин П.П. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний / П.П. Лапшин, А.Е. Хачатуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 21-30.
6. Булеев И.П. Проблемы оценки эффективности интеграции предприятий: синергетический подход / И.П. Булеев, С.В. Богачев // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 126-133.
7. Марченко В.М. Методичні підходи до оцінювання синергетичного ефекту злиття та поглинання / В.М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 135-142.
8. Дейнека Ю. П. Особливості прояву ефекту синергії від злиттів та поглинань компаній / Ю. П. Дейнека // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 683. – С. 238-243.
9. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 45-56.
10. Кравченко О.С. Практичні аспекти оцінки синергії як основного критерію відбору ефективних угод злиття або поглинання при трансформації бізнес-моделей вітчизняних підприємств / О.С. Кравченко // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 2. – С. 79-87.
11. Ревуцька Н.В. Особливості детермінації та методика оцінювання синергії у бізнес-моделюванні / Н.В. Ревуцька // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч. – Ч. 1. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 289-296.
12. Гребешкова О.М. Ефективність стратегічного партнерства підприємств: проблеми виявлення та способи оцінки / О.М. Гребешкова // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць / МОН України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т імені В. Гетьмана». – 2009. – Вип. 22. – С. 78-84.
13. Махова Г.В. Синергія в стратегічних партнерствах підприємств та джерела її виникнення / Г.В. Махова // Стратегія економічного розвитку України. – 2010. – Вип. 26-27. – С. 27-31.
14. Сергєєва О.В. Концепція синергії в обґрунтуванні ефективності стратегічного партнерства підприємств: теоретико-методичний аспект / О.В. Сергєєва // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1. – Т. 2. – С. 346-355.
15. Глущенко М.Е. Синергия как цель интеграции в холдингах / М.Е. Глущенко // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 15. – С. 11-14.
16. Шевцова Г.З. Синергетичні ефекти в економіці й управлінні підприємствами: сутність, класифікація, оцінка / Г.З. Шевцова // Економічні проблеми та перспективи стабілізації економіки України : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти ; редкол.: Землянкін А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2007. – С. 40-57.
17. Формирование хозяйственных решений / [Хобта В.М., Солодова О.А., Кравченко С.И. и др.]; под общ. ред. В.М. Хобты. – Донецк : Каштан, 2003. – 416 с.

УДК 331.104:65.014.1

Явтуховська І.В.

аспірант,

Львівська комерційна академія

Баранчук В.Л.

аспірант,

Львівська комерційна академія

## КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено сутність поняття корпоративної культури підприємства та проаналізовано основні підходи щодо його визначення. Обґрунтовано вплив корпоративної культури підприємства на ефективність його діяльності та конкурентоспроможність. Виділено та узагальнено основні риси та принципи корпоративної культури підприємства. Розроблено процес входження працівника у корпоративну культуру підприємства. Доведено, що не існує єдиної корпоративної культури, яка могла б адаптуватися до будь-якого підприємства.

**Ключові слова:** культура, корпоративна культура підприємства, управління, ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність, стратегія підприємства.

## Явтуховская И.В., Баранчук В.Л. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье исследована сущность понятия корпоративной культуры предприятия и проанализированы основные подходы к его определению. Обосновано влияние корпоративной культуры предприятия на эффективность его деятельности и конкурентоспособность. Выделены и обобщены основные черты и принципы корпоративной культуры предприятия. Разработан процесс входжения работника в корпоративную культуру предприятия. Доказано, что не существует единой корпоративной культуры, которая могла бы адаптироваться к любому предприятию.

**Ключевые слова:** культура, корпоративная культура предприятия, управление, эффективность деятельности предприятия, конкурентоспособность, стратегия предприятия.

## Yavtukhovska I.V., Baranchuk V.L. CORPORATE CULTURE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

In the article the essence of the concept of corporate culture of the company and analyzes the main approaches to its definition. Substantiated influence of corporate culture on the effectiveness of the company and its competitiveness. Allocated and summarized the main features and principles of the corporate culture of the company. Designed the process of entering the employee into the corporate culture of the enterprise. Proved that there is no unified corporate culture that could adapt to any enterprise.

**Keywords:** culture, corporate culture enterprises, management, effectiveness of the company, competitiveness, strategy of the company.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток та динамізм вітчизняних підприємств сформував нові завдання щодо системи управління підприємством, до вирішення яких необхідно підходити комплексно. Протягом усього свого існування підприємство удосконалюється та розвивається, відпрацьовує старі механізми та розробляє нові. Для підвищення достовірності показників оцінки вартості підприємства та розроблення ефективного економічного механізму його функціонування виникає нагальна потреба у необхідності формування корпоративної культури підприємства. Це зумовлене тим, що високий розвиток корпоративної культури виступає основним фактором довгострокової ефективності діяльності підприємства у результаті впливу на мотивацію працівників, ефективність та продуктивність їхньої діяльності. Значна частина підприємств, які декларують збитковість своєї діяльності, зумовлена не лише нестабільним соціально-економічним становищем в Україні, але і відсутністю корпоративної культури на підприємствах, не сформованістю відповідних механізмів її діяльності. Тому розвиток корпоративної культури на підприємстві може стати потужним інструментом підвищення загального рівня розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративна культура відіграє важливу роль у формуванні механізму управління підприємством та здійсненні ефективної політики підприємства. Питаннями формування корпоративної культури підприємства та проблемами її розвитку на підприємствах займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як: О. Віханський, О. Бала [2], О. Наумов [3], Д. Елдрідж [1], Д. Денінсон, Е. Шейн [7] та багато інших. Незважаючи на велику кількість дослідників даного питання, все-таки виникає низка нез'ясованих питань щодо адаптації корпоративної культури саме на вітчизняних підприємствах та її впливу на ефективність діяльності підприємств.

**Постановка завдання.** Метою роботи є з'ясування змісту корпоративної культури, її особливостей та впливу на отримання достовірних показників для оцінки вартості підприємства та розроблення ефективного економічного механізму для його функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практична діяльність підприємств, набутий досвід та знання стають каркасом для розробки принципів та правил поведінки підприємств у зовнішньому середовищі, від ефективності яких значною мірою буде залежати достовірність показників діяльності підприємства та досягнення ними поставлених цілей, як на даний момент, так і на перспективу, та виживання на ринку.

Основи діяльності підприємства, які закладені на початку зародження підприємства, стають основою для формування його корпоративної культури. Кожне підприємство хаотично починає формувати свою корпоративну культуру, яка буде характерна лише для нього і у майбутньому зможе допомогти досягти обрану стратегію для підприємства, або ж, навпаки, створити перешкоди щодо її досягнення. Провідні підприємства світу розглядають корпоративну культуру як основний рушійний елемент розвитку та фундамент для майбутніх досягнень і стабільного розвитку до досягнення поставлених цілей підприємства.

Корпоративна культура використовується провідними підприємствами світу в якості рушійного інструменту корпоративного управління, що допо-

магає забезпечити високу ефективність його діяльності. Добре розроблена та впроваджена корпоративна культура на підприємстві допоможе стати конкурентною перевагою серед інших підприємств, які менше приділяють їй увагу.

Значна частина визначних фахівців у сфері бізнесу все більше приділяють увагу психологічним аспектам та погоджуються з тим, що кожне підприємство має свою культуру. Культура (лат. culture – «обробіток», «обробляти») – це сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених людством протягом його історії; історично набутий набір правил всередині соціуму для його збереження та гармонізації [5].

Термін корпоративна культура вперше виник у XIX ст., його використав військовий теоретик Мольтке, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі. Вперше поняття «корпоративна культура» в якості найважливішого фактора, що впливає на поведінку в організації і соціальний розвиток, сформулювали Теренс Е. Діл і Аллан А. Кеннеді у 1982 році. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [4].

На думку Д. Елдрідж і А. Кромбі, корпоративна культура – це унікальні характеристики сприйняття особливостей організації, того, що вирізняє її серед інших у галузі [1, с. 123].

За словами Е. Шейн, корпоративна культура – це насамперед система базових уявлень, тобто таких подань, які не просто описані і зафіксовані в документах і яких дотримується група, але таких, які існують у головах людей і відповідно до яких здійснюється їхня діяльність у даній організації [7, с. 232].

О. С. Віханській та О. І. Наумов розуміють під корпоративною культурою набір найважливіших спрямованих на членів колективу припущень, що набувають вираження у цінностях, декларованих підприємством, і задають працівникам орієнтири їхньої поведінки та дій [3, с. 159].

Тобто існує безліч точок зору щодо визначення сутності поняття «корпоративна культура». Тому, на нашу думку, корпоративна культура – це сукупність матеріальних та духовних цінностей всередині підприємства, спрямованих на досягнення його стратегічної цілі у майбутньому, притаманних лише даному підприємству.

Першочерговою роллю у становленні корпоративної культури підприємства відіграє його керівник. Саме високоосвічені, підготовлені належним чином і далекоглядні керівники розглядають корпоративну культуру з точки зору стратегічного інструменту, який дозволить ефективно управляти підприємством і при цьому отримувати належний привіт корпоративного капіталу. У такому разі керівник повинен націлювати усі підрозділи підприємства до досягнення його єдиної стратегічної цілі, активізувати ініціативу колективу та направити у одне русло, підвищити довіру до керівництва та залагоджувати усі незначні конфлікти і досягати взаєморозуміння.

Корпоративна культура спрямована на внутрішню та зовнішню середовище існування підприємства та проявляється в організації роботи співробітників, а саме у здатності працівників адекватно реагувати на різні кризові ситуації, їх стійкість, надійність, дисципліна, адаптивність до нових змін, стиль управління, уміння самостійно та вчасно

організувати ефективну діяльність у непередбачуваній ситуації тощо.

Фундаментом корпоративної культури є її внутрішні цінності, до яких відносять основні цілі та ідеї прийняті у компанії. Такі цінності знаходять своє відображення у формуванні цілей підприємства її діяльності, стилі управління, зобов'язаннях стосовно клієнтів та партнерів тощо. Саме це допомагає керівнику об'єднувати працівників навколо єдиної системи цілей та цінностей на підприємстві.

Тому корпоративна культура не може бути змодельована та введена на всіх підприємствах одночасно. Це унікальна культура кожного підприємства, яка притаманна лише для нього, її неможливо запозичити із іншого підприємства. Оскільки, як показує практика, запозичення такої культури з одного підприємства на інше є невдалим. Кожен колектив – унікальний та спеціально підібраний для конкретного виду виконуваних робіт, а це у свою чергу накладає свій відбиток. Вагоме значення має також історія становлення та розвитку самого підприємства, формування його традицій.

Тому корпоративна культура допомагає стверджувати, чому те чи інше підприємство діє тим чи іншим чином. Це допомагає залагодити проблему узгодження індивідуальних цілей із загальною метою підприємства, тим самим створюючи своєрідний культурний простір, який включає у себе певні цінності та норми поведінки, які розділяють усі працівники.

На думку Е. Шейн, існують такі риси корпоративної культури:

1) рівень артефактів – усе, що можна побачити, почути й відчувати при входженні до групи з незнайомою культурою. Це зримі продукти групи: архітектура її матеріального оточення, мова, технологія й продукти діяльності, художні твори й стиль, втілений в одязі, манера спілкування, емоційна атмосфера, міфи й історія, які пов'язані з організацією, ритуали й церемонії;

2) рівень проголошуваних цінностей – цінності, які досить точно визначають, що буде говоритися людьми в цілому ряді ситуацій, але які можуть не відповідати тому, що вони будуть насправді робити. Якщо цінності відповідають основним уявленням, то їх словесне вираження у формі принципів роботи буде сприяти консолідації групи, будучи засобом самоідентифікації й вираженням суті місії;

3) рівень базових відображень. Якщо знайдене рішення проблеми виправдує себе раз за разом, воно починає сприйматися як щось належне. Те, що людина інколи сприймала тільки інтуїтивно, перетворюється в реальність. Вона приходить до думки, що все відбувається саме так, як вона й думала [7, с. 187].

Виділяють такі джерела формування корпоративної культури:

– система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації;

– способи, форми та структура організації, що втілюють деякі цінності, у тому числі й особисті цінності керівників підприємств;

– уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, що відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися [6, с. 328].

Кожне підприємство діє на основі ustalених принципів його діяльності. О.І. Бала пропонує поділити ці принципи на дві групи: загальні та спеціальні.

До загальних принципів корпоративної культури він відносить:

1) принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку. Корпоративна культура повинна орієнтуватись на забезпечення економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку усіх працівників;

2) принцип всеохопленості та системності передбачає формування та розвиток корпоративної культури з позиції охоплення нею усіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства;

3) принцип вимірності та корисності. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства;

4) принцип відкритості та постійного удосконалення передбачає орієнтацію корпоративної культури на удосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватись, прагнути до нових досягнень;

5) принцип координації полягає у тому, що корпоративна культура першочергово повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства та координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами;

6) принцип обов'язковості. Керівництво компанії має право здійснювати контролювання за дотриманням норм і правил корпоративної культури.

До спеціальних принципів корпоративної культури можна віднести:

1) принцип вільного прояву. Корпоративна культура повинна бути ненав'язливою та формуватися залежно від виду діяльності, якою займається підприємство;

2) принцип узгодженості та відповідності цілей. Кожне підприємство розробляє свою місію, стратегію, цілі. Корпоративна культура повинна відповідати цим цілям та забезпечувати їх досягнення;

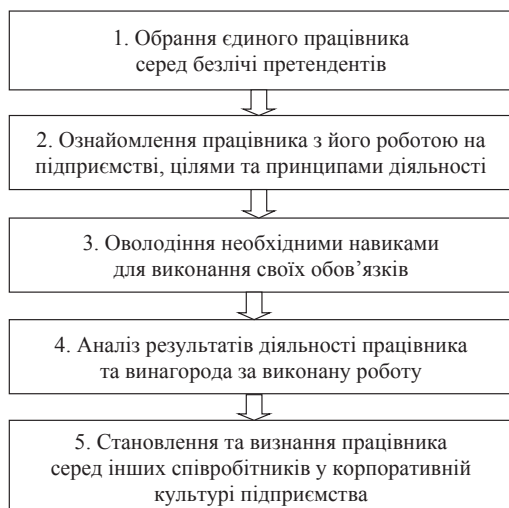
3) принцип чіткості показує усвідомлення менеджментом значення корпоративної культури. Менеджери повинні вміти чітко сформулювати основні вимоги щодо корпоративної культури, чого вони хочуть досягнути за допомогою її використання;

4) принцип особистісно-орієнтованого менеджменту. Корпоративна культура повинна бути зосереджена на особистісно-орієнтованому менеджменті [2, с. 11].

Жодне підприємство не може розробити унікальної корпоративної культури, яка була б універсальною для всіх підприємств і приносила б їм однаковий успіх. Оскільки культура – це явище специфічне, яке відображає специфіку діяльності кожного підприємства, його цінності, принципи, норми, взаємовідносини із зовнішнім середовищем, важливим є не визначення чіткої структури корпоративної культури, а міри ефективності її використання на тому чи іншому підприємстві. Це допоможе підприємствам поліпшити свій імідж серед інших та підвищити показники ефективності своєї діяльності.

Влаштувуючись на роботу, кожен працівник повинен пройти процес вливання у колектив, усвідомлюючи усі ті фактори, цілі та принципи, ustalені на підприємстві, що й утворюють його корпоративну культуру (рис. 1).

Корпоративна культура за наших часів є інструментом управлінської дії, а саме рушієм методом управління працівниками на підприємстві, що допомагає ненав'язливо донести до працівників певні цінності, переконання, норми поведінки, що у свою чергу формує фірмовий стиль функціонування підприємства. Залежно від масштабів діяльності та



**Рис. 1. Процес входження працівника у корпоративну культуру підприємства**

*Розроблено авторами*

можливостей конкретного підприємства розробляється специфічний інструментарій.

Яким чином корпоративна культура впливає на достовірність показників для оцінки вартості підприємства та розробки ефективного економічного механізму його функціонування? Поняття достовірності та ефективності діяльності підприємства вимагає, щоб його культура, а саме стратегія, зовнішнє та внутрішнє середовище були приведені у відповідність. Досягнення поставленої мети здійснюється швидше лише у тому випадку, коли працівники чітко знають, що вони мають виконувати. Чим вища культура підприємства, тим менше керівнику потрібно приділяти уваги розвитку формальних правил і положень для управління поведінкою працівника. Завдяки цьому буде добре розвинена система управління на підприємстві, що забезпечить швидкий та якісний процес організації роботи, збору інформації, її обробки та донесення до керівництва. Це буде запорукою вчасної та достовірної оцінки вартості підприємства, а також допоможе внести відповідні корективи в економічний механізм для його розвитку та удосконалення. Усе це буде у підсвідомості працівника, що й утворює корпоративну культуру підприємства.

Нині позитивною тенденцією є те, що постійно підвищується інтерес щодо удосконалення та вико-

ристання корпоративної культури на вітчизняних підприємствах. Саме формування корпоративної культури у поєднанні зі світовими тенденціями та стандартами допоможе вітчизняним підприємствам інтегруватись до світового бізнесу, що у свою чергу допоможе вивести їх на якісно новий рівень.

**Висновки.** Вирішальна роль корпоративної культури у досягненні високих результатів діяльності підприємств доведена досвідом як вітчизняних, так і зарубіжних підприємств на практиці у довгостроковій перспективі. Тому найбільш вдалий зарубіжний досвід повинен бути адаптованим на вітчизняних підприємствах, одночасно зберігши їхні традиції щодо формування корпоративної культури. У майбутньому необхідно більшу увагу приділити формуванню корпоративної культури на різних типах підприємств, адже не існує однакових підприємств, що унеможливило перенесення однієї корпоративної культури підприємства на інше. Корпоративна культура впливає на роботу підприємства в цілому. Вона повинна націлювати працівників на підвищення їхньої ініціативи, поліпшення спілкування та відданості загальній справі. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим меншою мірою працівникам необхідно чітко регламентувати їхню діяльність, тим вищий рівень конкурентоспроможності підприємства, його престижу, більша достовірність до показників для оцінки вартості підприємства та розробки цілісного економічного механізму його функціонування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Eldridge J. A sociology of organization / J. Eldridge, A. Crombie // London : Allen&Unwin, 1974.
2. Бала О.І. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види / О.І. Бала, Р.Д. Бала, О.В. Мукан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку». – 2010. – № 682. – С. 11-15.
3. Виханский О.С. Менеджмент : учебник. – 3-е изд. // О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Гардарики, 2003. – 528 с.
4. Корпоративна культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративна\\_культура](http://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративна_культура).
5. Культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Культура>.
6. Чернишова А.О. Деякі аспекти корпоративної культури організації / А.О. Чернишова, Т.А. Немченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 328-330.
7. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.

УДК 339.372

Яцишина К.В.

асистент кафедри менеджменту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## АНАЛІЗ ДОСВІДУ ТА ПЕРЕДУМОВ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено аналізу передумов застосування методології управління проектами в практичній діяльності підприємств торгівлі. Представлено результати показників успішного виконання програм та проектів на підприємствах торгівлі в динаміці. Систематизовано фактори, що стримують та стимулюють застосування інструментів проектного управління на підприємствах торгівлі.

**Ключові слова:** комплексна стратегія підприємства, портфельний менеджмент, методологія управління проектами, проектно-орієнтовані механізми, портфель програм і проектів, успіх проекту/програми.

### Яцишина К.В. АНАЛИЗ ОПЫТА И ПРЕДПОСЫЛОК ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу предпосылок применения методологии управления проектами в практической деятельности предприятий торговли. Представлены результаты показателей успешного выполнения программ и проектов на предприятиях торговли в динамике. Систематизированы факторы, сдерживающие и стимулирующие применение инструментов проектного управления на предприятиях торговли.

**Ключевые слова:** комплексная стратегия предприятия, портфельный менеджмент, методология управления проектами, проектно-ориентированные механизмы, портфель программ и проектов, успех проекта/программы.

### Yatsyshyna K.V. ANALYSIS OF EXPERIENCE AND PREREQUISITES FOR PROJECT MANAGEMENT AT TRADING ENTERPRISES IN UKRAINE

The article analyzes the preconditions for the application of project management methodology in commercial practice of trading enterprises. Result indicators of successful implementation of programs and projects at trading enterprises in dynamics are presented. Factors that constrain and stimulate the use of project management tools in trading enterprises are systematized.

**Keywords:** complex enterprise strategy, portfolio management, project management methodology, project-oriented mechanisms, the portfolio of programs and projects, the success of the project/program.

**Постановка проблеми.** Проекти та програми є засобами реалізації корпоративного бачення підприємства. Вони допомагають їм виділитися з натовпу, переслідуючи найостанніші тенденції, вийти на ринок з новими продуктами та послугами або просто відповідати нормативним вимогам.

Якщо результат проектів і програм, які виконуються, є важливим для підприємства, то вони повинні отримати найпильнішу увагу з його сторони. Це може бути досягнуто за допомогою добре розробленого і реалізованого портфельного менеджменту підприємства.

Склад портфеля підприємства повинен відображати його стратегічні пріоритети та рівень його амбіцій. Він також повинен фокусуватися на безперервності та дотриманні зовнішніх вимог. Належний баланс пріоритетів і забезпечення достатньої потужності для реалізації стратегічних ініціатив є вкрай важливою проблемою сучасного підприємства, що може бути вирішена за допомогою портфельного менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наприкінці минулого століття відбулося усвідомлення необхідності застосування методології проектного менеджменту для успішної реалізації стратегії підприємства. Багато науковців, фахівців і консультантів, таких як Артемьев Д., Гергерт Д., Понамарева Т. [1], Левикіна К. [2], працюють над розробкою аспектів упровадження в організаціях стратегічних змін. Розвиток концепції управління проектами відбувався у напрямках удосконалення методологічних засад проектно-орієнтованого управління на підприємствах, управління розвитком та удосконалення управління стратегічним процесом і змінами в організації. Наприклад, Плехова Ю.О., Картомін А.Г. [3] пропонують системне дослідження у даній області і дають комплексний погляд на систему управління портфелем проектів.

**Мета статті** полягає в з'ясуванні передумов застосування проектного менеджменту на підприємствах торгівлі та проведенні аналітичної оцінки його результативності в динаміці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Опитування, проведене серед підприємств торгівлі України, показало, що в цілому досягнення стратегічних цілей підприємства є найбільш важливим фактором для запуску проекту або програми (45%). Дотримання законів, правил (23%) та забезпечення стійкості та безперервності (26%) мають рівну частку за результатами опитування підприємств. Це показує, що підприємства торгівлі України в першу чергу звертають увагу на досягнення своєї стратегії у рамках проектів і програм, як це і повинно бути. Зазвичай склад портфеля може коливатися в межах часу і сфери діяльності в залежності від, наприклад, майбутніх правил (платоспроможності, управління ризиками, корпоративного управління і т. д.).

Результати досліджень, наведені в табл. 1, показують ставлення менеджменту підприємств до розробки власної стратегії діяльності підприємства.

Таблиця 1  
Ставлення до розробки комплексної стратегії підприємства, %

| Економічне становище підприємств | Підприємства                            |                       |                                    |
|----------------------------------|---|-----------------------|------------------------------------|
|                                  | Вважають розробку стратегії непотрібною | Розробляють стратегію | Планують почати розробку стратегії |
| Тяжке                            | 21,9                                    | 34,4                  | 43,8                               |
| Нестабільне                      | 9,7                                     | 62,5                  | 25,0                               |
| Стійке                           | 10,9                                    | 58,7                  | 26,1                               |
| На підйомі                       | 0,0                                     | 75,0                  | 25,0                               |
| Середнє по вибірці               | 12,0                                    | 56,0                  | 29,1                               |

Дані табл. 1 свідчать про тісний зв'язок економічного зростання підприємства зі стратегією діяльності підприємства, яка спрямована на досягнення стратегічних цілей [4, с. 93]. Жодне успішне підприємство серед опитаних не вважає стратегічне планування непотрібним, тоді як серед найменш успішних підприємств таких 21,9%.

Проекти та програми мають важливе значення в досягненні стратегічних цілей. Однак, незважаючи на обізнаність щодо управління проектами, як правило, успішне виконання проектів і програм не завжди очевидне.

Додаткові витрати на проекти та програми призводять до підвищення рівня інформованості про важливість правильного управління проектами та програмами. Така оцінка є хорошим показником турботи і уваги, яку підприємства, швидше за все, готові платити задля забезпечення якості операційного процесу, а не тільки результатів. Це також може свідчити про готовність поліпшити існуючі процеси, що також є коректним, тому що наразі багато проектів та програм не приносили очікуваних результатів (рис. 1).

Існує багато показників для вимірювання успіху проекту або програми, починаючи від традиційних – вартість, час і якість й до сучасного методу вимірювання, який передбачає створення вартості. Вартість і час є найпростішими показниками для вимірювання, так як вони є кількісними і, як правило, являють собою природну основу для прийняття рішень.

Концепція управління вартістю добре відома більшості менеджерів проекту, але рідко використовується на підприємствах торгівлі. З іншого боку, усвідомлення якості і переваг управління вартістю неухильно зростає протягом останніх років. Все більше і більше підприємств торгівлі розуміють, що усунення помилок на ранній стадії проекту окупається і подальше спостереження за досягненням очікуваних економічних ефектів допомагає поліпшити прогнозування в майбутньому.

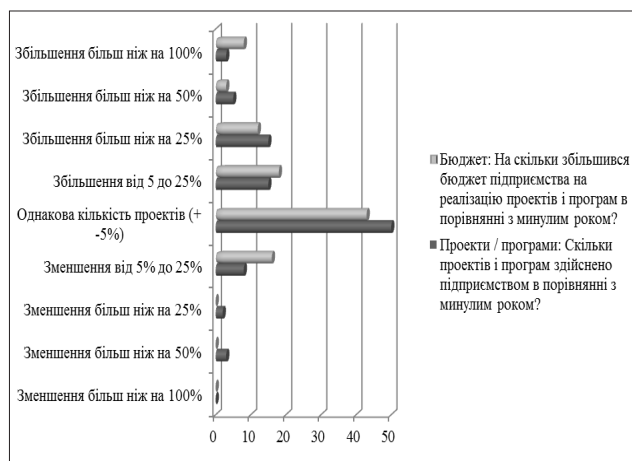


Рис. 1. Динаміка зміни бюджету та кількості проектів/програм на підприємствах торгівлі України у 2015 р. у порівнянні з минулим роком

Джерело: розраховано та складено автором за даними анкетного дослідження

Результати опитування показують, що лише близько 50% з очікуваних економічних ефектів досягаються у ході реалізації проектів і програм. Крім того, це відбувається за більш високою ціною, ніж передбачалося, і результати настають пізніше, ніж планувалося (рис. 2).

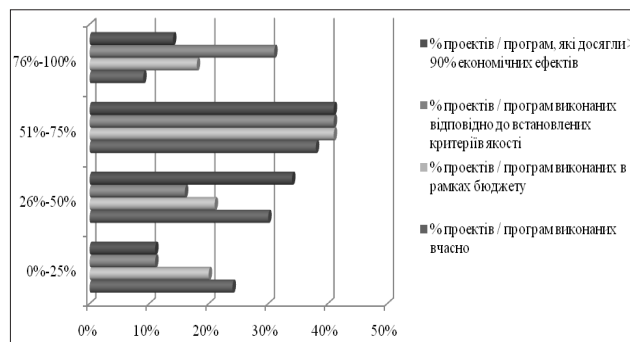


Рис. 2. Результативність виконання проекту/програми підприємствами торгівлі України у 2015 р.

Джерело: розраховано та складено автором за даними анкетного дослідження

Виконання проектів і програм у відповідності до графіку, на думку підприємств торгівлі, є найбільшою проблемою – лише 9% підприємств виконують 75–100% свого портфелю вчасно. Що стосується бюджету і економічних ефектів, то відносно цих критеріїв оцінки вони становлять, відповідно, 18% і 14% – трохи краще, ніж за показником часу. Більше 30% підприємств торгівлі відзначають, що їх проекти та програми, принаймні 76%, відповідають критеріям якості, які були встановлені заздалегідь.

Управління ризиками використовується для моніторингу, контролю або зведення до мінімуму виникнення та/або впливу неконтрольованих подій. Ці події можуть мати різні джерела: навколишнє середовище, бюджет, час, персонал і т. д. [5].

Близько 93% підприємств торгівлі вказують, що вони виконують певну оцінку факторів ризику, – з яких 48% визначає і контролює ризики регулярно, і лише 47% опитаних оцінюють ризики на початку проведення проекту/програми.

Майже 30% оцінювання ризиків здійснюється регулярно командами з управління проектами і приблизно стільки ж – спеціально залученими спеціалістами. Однак іноді залучаються зовнішні спеціалісти, які не займаються і не беруть участі в щоденних операціях з управління проектом і, отже, можуть мати різну, часто більш незалежну точку зору, тобто бачити речі під іншим кутом – це включає в себе внутрішній аудит (14%) і зовнішнє оцінювання (5%).

45% опитаних підприємств торгівлі, що здійснюють оцінку ризику, прагнуть до повного охоплення переліку проектів та програм, щоб завершити їх у рамках встановлених критеріїв якості, на відміну від 19% тих підприємств, які не проводять таку оцінку. Що стосується часу і бюджету, то підприємства торгівлі, які здійснюють регулярні оцінки, демонструють кращі результати (10% проти 7% виконали більше 75% проектів і програм вчасно і 21% порівняно з 15% виконали більше 75% в рамках бюджету).

Створення моделі проекту/програми з метою перевірки/підтвердження його обґрунтованості в кількісному і якісному відношенні збільшує розуміння впливу інвестицій до, під час і після його реалізації. Це об'єктивний інструмент для ухвалення початкової ідеї проекту/програми, представлення інвестиційних цілей і аналізу очікуваних результатів проекту.

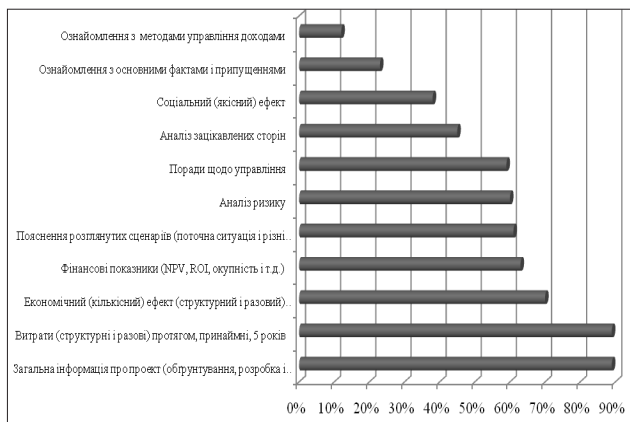
Розробка детальної моделі проекту/програми збільшує рівень успіху інвестицій. Деякі підприємства торгівлі розробляють також узагальнену модель

проекту/програми, що передує створенню детальної моделі, щоб зменшити початкові інвестиції ресурсів і надати можливість інноваційним ідеям, значення яких може бути невизначеним на перший погляд [6, с. 99].

Більшість підприємств торгівлі включають у моделі проекту/програми загальну інформацію про проекти та програми поряд з витратами і кількісних перевагами, які дозволяють здійснити фінансовий аналіз здійсненності цієї ініціативи. Оскільки якісні переваги важче виміряти, вони не так часто включаються в моделі проекту/програми, те ж саме стосується ризиків, які приймаються до уваги керівниками проекту/програми. Нарешті, прийнятий прогноз і його орієнтовні розрахунки, що є ще одним важливим елементом моделі проекту/програми, описаний в менш ніж 40% підприємств торгівлі (рис. 3).

Як і більшість інструментів управління проектом/програмою, модель проекту/програми як документ представляють лише обмежену цінність для підприємств торгівлі. Найбільш важливим є процес, в якому вони були створені і розглянуті, оскільки це допомагає співробітникам замислитися і судити про те, чи отримані заплановані результати до цього часу і доцільність реалізації інших запланованих показників. Це також дає можливість відкоригувати напрями і бачення програми, які були прийняті зацікавленими сторонами підприємства як зобов'язання.

Серед обстежених підприємств торгівлі 16% не виконують ніяких оглядів своїх моделей проектів/програм і 44% виконують їх лише у разі значних відхилень, але не регулярно.



**Рис. 3.** Елементи, що мають важливе значення для економічного обґрунтування моделі проекту/програми підприємств торгівлі України

Джерело: розраховано та складено автором за даними анкетного дослідження

Грунтуючись на результатах опитування, можна зробити висновок про позитивну кореляцію між зрілістю моделей проектів/програм та реалізацією економічних ефектів, а також своєчасне виконання проектів/програм. 25% підприємств торгівлі, що мають високу зрілість моделей проектів/програм, досягли очікуваних економічних ефектів в більш ніж 75% своїх проектів і програм. Такий же результат був досягнутий лише 5% підприємств торгівлі з низькою зрілістю моделей проектів/програм.

Використання методології управління проектами позитивно впливає на структуроване управління проектами. Це важливо не лише для використання спільно узгодженої загальноприйнятої методології,

а й для отримання знань та практичних навичок, як її найкраще застосовувати в рамках підприємства [7, с. 38].

Більшість підприємств торгівлі використовують методології управління проектами або власної розробки (37%), або міжнародних стандартів, таких як Prince2 (30%), або PMBOK (9%).

Запитуючи підприємства торгівлі, чи планують вони запуск будь-яких змін, приймаючи до уваги нинішній підхід до управління проектами, багато підприємств торгівлі вказують на намір введення методології Agile щодо управління проектами.

Майже половина (46%) підприємств торгівлі не проводять жодних навчальних програм по управлінню проектами для співробітників, що приймають у них участь – навіть менеджери проектів не завжди до кінця навчені і обізнані у цій сфері (лише 30% підприємств торгівлі займаються навчанням своїх співробітників щодо підвищення їх кваліфікації у сфері управління проектами та програмами). Регулярне навчання управлінню проектами для всіх співробітників проектних команд передбачено лише у 2% опитаних підприємств торгівлі.

**Висновки.** Беручи до уваги тенденції розвитку проектного середовища, можна зробити висновок, що цей інструмент набуває популярності, оскільки щорічні темпи зростання обсягів реалізованих проектів зростають швидшими темпами, ніж обсяги інвестицій, середній темп яких складає 11,58%.

На тлі таких тенденцій доцільно відзначити як негативну практику управлінських результатів керування проектами, яка, відповідно до проведеного дослідження, свідчить про наступне:

- окупність інвестицій (ROI) проектів знаходиться на низькому рівні; провал проектів є звичайною справою, процентне співвідношення неуспішних проектів зростає пропорційно їх розмірам;
- реалізація проектів по відношенню до коштів, часу та переваг не покращується;
- в більшості підприємств приділяється мало уваги розвитку, тренінгам, інфраструктурі та бенчмаркінгу в галузі проектного менеджменту;
- більшість підприємств погоджується з тим, що одночасно намагається реалізувати занадто велику кількість проектів.

Ці висновки підтверджуються статистикою, наведеною в табл. 2.

**Таблиця 2**  
**Наслідки недоліків застосування інструментів проектного менеджменту на підприємствах торгівлі**

| Відхилення в цільових параметрах проекту  | Кількість проектів, % |
|---|-----------------------|
| 1. Не вкладаються в часові межі   | 31                    |
| 2. Не вкладаються у встановлений бюджет   | 31                    |
| 3. Не виправдовуються первісні інвестиційні плани                                   | 58                    |
| 4. Відхилення від плану за рахунок одночасної реалізації великої кількості проектів | 60                    |

Сьогодні основними детермінантами, які впливають на застосування інструментів управління проектами та програмами на підприємствах торгівлі, є підвищення складності робіт (29% випадків) та обмеження у часі (23%). Перший чинник вимагає урахування ризиків, жорсткої координації проектних робіт, залучення різноманітних організацій, тому підприємства торгівлі не можуть ефективно реалізувати свою діяльність та вимушені звертатися до



науково обґрунтованих підходів проектного менеджменту. У випадку існування суворих обмежень у часі підприємствам торгівлі важко вдається досягти поставлених цілей без ефективної системи проектного управління, тому цей фактор також є одним з найбільш вагомим стимулів впровадження системи управління проектами. Зростання кількості проектів призводить до підвищення обсягів та кількості поточних задач та видів діяльності, збільшує чисельність персоналу, необхідну для виконання проектів, тому підприємства торгівлі не можуть ефективно розподілити ресурси між усіма поточними проектами та програмами і тому змушені впроваджувати науково обґрунтовані інструменти.

Найбільш вагомим важелем для успішного застосування проектно-орієнтованих механізмів є підтримка вищого керівництва, що є цілком природним, оскільки будь-які управлінські інновації тільки тоді стають активним інструментарієм, коли топ-менеджмент створює належні умови і мотиваційний клімат, а також демонструє цілеспрямованість, системність і непохитність власних намірів і дій. Майже 50% успішної реалізації проектів залежить від рівня кваліфікації персоналу та практичного використання методів управління проектами. Це пояснюється тим, що непідготовлений і недосвідчений персонал не зможе ефективно опанувати сучасні методи та інструменти та застосовувати і демонструвати свою успішність на практиці.

На організаційну структуру та програмне забезпечення поки що припадає лише по 3% впливу, проте з розвитком систем управління проектами та програмами питома вага цих показників, безумовно, буде зростати.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегическое управление проектами: цели, этапы, инструменты / Д. Артемьев, Д. Гергерт, Т. Пономарева // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 3. – С. 106–115.
2. Гергерт Д., Левыкина К. Стратегическое и проектное управление: концептуальная модель интеграции / Д. Гергерт, К. Левыкина // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 6. – С. 69–75.
3. Плехова Ю.О., Картомин А.Г. Сравнительный анализ организационных структур, применяемых при осуществлении проектной деятельности / Ю.О. Плехова, А.Г. Картомин // Менеджмент в России и зарубежом. – 2013. – № 4. – С. 68–74.
4. Азарова А.О., Желюк Н.С. Вибір, планування і реалізація стратегії розвитку підприємства / А.О. Азарова, Н.С. Желюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12(114). – С. 91–100.
5. Креативные технологии управления проектами и программами: [монография] / Под ред. С.Д. Бушуева [и др.]. – К.: Саммит-Книга, 2010. – 768 с.
6. Симионова Н. Интеграция компаний: проектный подход / Н. Симионова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 1. – С. 96–101.
7. Вадель О.А. Управление эффективностью проекта в концепции стоимостного подхода / О.А. Вадель // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 35–41.

## СЕКЦІЯ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5

**Помінчук С.Г.***аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці  
Інституту підготовки кадрів  
Державної служби зайнятості України*

### ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті представлено розгорнутий аналіз проблем виникнення дисбалансу між попитом на робочу силу та пропозицією ринку освітніх послуг, які формує вища школа без урахування потреб ринку праці. Здійснено порівняльний аналіз попиту роботодавців на робочу силу та контингенту випускників внз за окремими галузями. Обґрунтовано необхідність здійснення прогнозу формування ринку праці та зменшення кількості номенклатури спеціальностей, які обирає учнівська молодь для вступу у вищій навчальний заклад.

**Ключові слова:** ринок праці, дисбаланс попиту та пропозиції на ринку праці, вищі учбові заклади, професійна орієнтація, учнівська молодь.

#### Поминчук С.Г. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДИСБАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В статье представлен развернутый анализ проблем возникновения дисбаланса между спросом на рабочую силу и предложениями рынка образовательных услуг, которые формирует высшая школа, не учитывая потребности рынка труда. Проведен сравнительный анализ спроса работодателей на рабочую силу и контингент выпускников вузов по отдельным отраслям. Обоснована необходимость осуществления прогноза формирования рынка труда и снижения количества номенклатуры специальностей, которые выбирает учащаяся молодежь для поступления в высшие учебные заведения.

**Ключевые слова:** рынок труда, дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, высшие учебные заведения, профессиональная ориентация, учащаяся молодежь.

#### Pominchuk S.G. THE FORMATION OF THE LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF OVERCOMING THE IMBALANCE OF DEMAND AND SUPPLY OF LABOUR

The paper presents a detailed analysis of the problems of arising of an imbalance between labor demand and supply of educational services market, generates higher school without taking into account the needs of the labor market. The comparative analysis of employers' demand for labor and a contingent of graduates by industry. The necessity of forecasting the labor market and reducing the number of nomenclature specialties chooses young students for entry into higher education.

**Keywords:** labor market, imbalance of supply and demand in the labor market, higher education, vocational guidance, students.

**Постановка проблеми.** Відповідно до Закону України «Про освіту» [1] метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства. Учені зазначають, що українці перебувають на тому етапі, коли наявність диплома розцінюється як обов'язкова умова їх кар'єрного розвитку, а також соціального статусу та престижу [2, с. 60]. Феноменом національного ринку праці є існування високого інтелектуального потенціалу населення, що не може бути використаний ефективно через брак високопродуктивних робочих місць [3, с. 16]. Учнівська молодь, яка під тиском цієї думки суспільства здійснює вибір професії, є тим економічним ресурсом, який правомірно можна назвати стратегічним. Наздоганяюча роль освіти повинна бути змінена на передбачувану, спрямовану на забезпечення кваліфікованими кадрами перспективного ринку праці. Але методи прогнозування ринку праці та професійної орієнтації як засобу ознайомлення учнівської молоді з перспективами його потреб застаріли й потребують адаптації до умов сьогоденного ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам забезпечення збалансованості попиту та пропозиції на ринку праці, його регулювання, професійної орієнтації молоді, присвячені наукові дослідження

українських учених: С. Бандура, І. Гнибіденка, О. Гришнєвої, О. Дідківської, Т. Заяць, А. Колота, В. Куценка, Е. Лібанової, Л. Лутай, Ю. Маршавіна, В. Петюха та ін.

Науковці досліджували процес здійснення професійної орієнтації з різних аспектів: забезпечення професійно-кваліфікаційної збалансованості ринку праці і ринку освітніх послуг шляхом здійснення ефективно профорієнтаційної роботи (Ю.М. Маршавін); питання ефективності надання профорієнтаційних послуг фахівцями служби зайнятості (Ю.М. Маршавін, Н. В. Ортікова); проблему престижності професій (М.І. Найдюнов, Л.В. Григоровська, О.І. Хоріна); поняття «престижна» і дефіцитна професія в сучасному науковому дискурсі (М.С. Дергач). А.В. Алексєєва групувала чинники престижності професій в гендерному аспекті. Взаємозв'язок між ступенем економічного розвитку і професійною освітою досліджували М. Кім та І. Давидова; формування системи професійної орієнтації населення та її організаційно – управлінські засади – І.А. Бондіні; організаційно-методичний аспект здійснення професійної орієнтації в державній службі зайнятості – О.В. Грамма. А. Кудінова та Д. Верба розглядали проблеми соціальної сфери в Україні кризь призму

дефіциту ресурсів або ж неефективного державного регулювання, яке може бути здійснене шляхом ефектної професійної орієнтації.

Водночас інструментарій здійснення професійної орієнтації для забезпечення потреб ринку праці в сучасних умовах застарів, потребує оновлення та вдосконалення у відповідності з кращими світовими аналогами.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування необхідності оновлення інструментарію здійснення професійної орієнтації учнівської молоді як одного із методів попередження дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці. Відповідно до мети поставлені такі дослідницькі завдання:

- проаналізувати сучасний стан ринку праці України і визначити на ньому місце випускників вишів;
- дослідити напрями вибору професії учнями загальноосвітніх навчальних закладів на основі прийнятих на початковий цикл у ВНЗ I-IV рівнів акредитації;
- зіставити попит ринку праці 2014–2015 рр. із професійно-кваліфікаційним складом випускників ВНЗ I-IV рівнів акредитації 2014–2015 навчального року;
- визначити професійну орієнтацію учнівської молоді як один із головних напрямків механізму регулювання ринку праці молодих спеціалістів.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці освітній процес повинен стати інструментом формування фахівця, який потрібен на ринку праці. Е. Лібанова, досліджуючи молодіжний аспект ринку праці 2013 року, зазначає, що для української молоді є характерним високий рівень освіти – більше половини вже отримали або здобувають вищу освіту, а початковий рівень освіти мають лише 0,1% осіб віком 15-29 років. Понад 17,4% тих, хто навчається, поєднують здобуття освіти з економічною активністю на ринку праці. Більшість із них навчаються у вищих навчальних закладах. 55,5% молоді, яка закінчила навчання, мають вищу освіту, ще 1,2% мають післядипломну освіту. 21,2% молоді закінчила заклади професійно-технічної освіти на базі повної загальної середньої освіти, 6,8% – на базі базової загальної середньої освіти [4, с. 17].

Відслідковуючи еволюцію становлення думки суспільства щодо ролі професії як показника соціального статусу у стратифікованому суспільстві, доцільно проаналізувати думку П. Сорокіна, який досліджував роль школи як одного із важливих каналів соціальної мобільності. Учений зазначав, що школа взяла на себе функції, які раніше виконувалися церквою, сім'єю та іншими інститутами, завданням яких є здійснення соціального відбору, включаючи освіту, і полягає у вдосконаленні методів селекції обдарованих і подальшої їх класифікації

Таблиця 1

**Підготовка фахівців у вищих навчальних закладах на початок 2014/2015 навчального року (за окремими галузями знань)**

| № з/п | Галузі знань  | Прийнято у ВНЗ I-IV рівнів акредитації | Прийнято у ВНЗ III-IV рівнів акредитації | Всього прийнято у ВНЗ | У % до загальної кількості прийнятих за окремими галузями | Випущено з ВНЗ I-IV рівнів акредитації | Випущено з ВНЗ III-IV рівнів акредитації | Всього випущено з ВНЗ за галузями знань | У % до загальної кількості випущених за окремими галузями |
|-------|---|--|--|-----------------------|---|--|--|---|---|
| 1     | Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їхньої продукції | 1812                                   | 8592                                     | 10404                 | 4,5   | 2021                                   | 8784                                     | 10805                                   | 3,5   |
| 2     | Будівництво та архітектура  | 2710                                   | 8091                                     | 10801                 | 4,6   | 3401                                   | 13609                                    | 17010                                   | 5,5   |
| 3     | Транспорт   | 3632                                   | 14571                                    | 18203                 | 7,9   | 4323                                   | 19901                                    | 24224                                   | 7,9   |
| 4     | Право   | 2958                                   | 24494                                    | 27452                 | 11,9  | 3737                                   | 44646                                    | 48383                                   | 15,8  |
| 5     | Освіта  | 7548                                   | 22075                                    | 29623                 | 12,8  | 7614                                   | 27392                                    | 35006                                   | 11,4  |
| 6     | Охорона здоров'я  | 20051                                  | 16604                                    | 36655                 | 15,9  | 20773                                  | 4707                                     | 25480                                   | 8,3   |
| 7     | Державне управління   | -                                      | -  | -                     | -   | -                                      | 1518                                     | 1518                                    | 0,4   |
| 8     | Військові науки   | -                                      | 1182                                     | 1182                  | 0,5   | -                                      | 784                                      | 784                                     | 0,2   |
| 9     | Економіка та підприємництво   | 7528                                   | 44154                                    | 51682                 | 22,4  | 11177                                  | 79717                                    | 90894                                   | 29,7  |
| 10    | Інформатика та обчислювальна техніка                                | 2735                                   | 13990                                    | 16725                 | 7,2   | 2920                                   | 13634                                    | 16554                                   | 5,4   |
| 11    | Машинобудування та матеріалообробка                                 | 2089                                   | 9626                                     | 11715                 | 5,0   | 2082                                   | 13302                                    | 15384                                   | 5,0   |
| 12    | Енергетика та енергетичне машинобудування                           | 225                                    | 1908                                     | 2133                  | 0,9   | 455                                    | 2641                                     | 3096                                    | 1,0   |
| 13    | Електротехніка та електромеханіка                                   | 1374                                   | 6224                                     | 7598                  | 3,3   | 1464                                   | 8420                                     | 9884                                    | 3,2   |
| 14    | Електроніка   | 104                                    | 1473                                     | 1577                  | 0,6   | 194                                    | 1484                                     | 1678                                    | 0,5   |
| 15    | Авіаційна та ракетно-космічна техніка                               | 161                                    | 859                                      | 1020                  | 0,4   | 217                                    | 826                                      | 1043                                    | 0,3   |
| 16    | Морська техніка   | 59                                     | 318                                      | 377                   | 0,2   | 60                                     | 394                                      | 454                                     | 0,1   |
| 17    | Хімічна технологія та інженерія                                     | 251                                    | 1748                                     | 1999                  | 0,8   | 308                                    | 2462                                     | 2770                                    | 0,9   |
| 18    | Біотехнологія   | -                                      | 771                                      | 771                   | 0,3   | -                                      | 422                                      | 422                                     | 0,1   |
| 19    | Всього  |  |  | 229,917               |   |  |  | 305,489                                 |   |

за нахилом. Школа, таким чином, сортує підстаюче покоління відповідно до їх особистої обдарованості [5, с. 46].

Протягом 2014 року центрами зайнятості України профорієнтаційними заходами охоплено 1 104546 учнів загальноосвітніх навчальних закладів України. У 2014 р. найбільша кількість учнів для вступу у вищі навчальні заклади обрали економічну галузь – 51682 осіб. Випущено – 90894 студентів за цим напрямком, що також є найбільшим показником у порівнянні із іншими галузями. Ця ж тенденція прослідковується і в галузі права (поступило – 27452 осіб, випущено – 48383) та в освіті (поступило – 29623, 35006 – закінчило) [6].

Як видно із таблиці 1, вищі навчальні заклади продовжують підготовку за цими напрямками, не враховуючи потреби ринку праці. Окрім того, престижність праці на підприємствах суттєво поступилася роботі в офісах банків, страхових компаній, туристичних агенціях, у торгівлі, органах державної та місцевої влади, у сфері послуг [7, с. 24].

Обираючи майбутню професію, молодь керується зовнішніми мотивами, намагаючись отримати ті блага та привілеї ( гроші, соціальний статус тощо), які уособлює ця професія, незважаючи на актуальні запити ринку [8]. Така економічна поведінка призводить до появи дефіцитних професій. Під цим поняттям розглядається така професія, яка не має авторитету та не викликає попиту на неї з боку населення та зниження її привабливості для суб'єкта вибору. Перспективним постає завдання побудови такого ресурсного середовища, в умовах якого старшокласники матимуть можливість всебічно рефлексувати свою економічну поведінку та переосмислювати мотив престижності професії, якщо вони ним керуються при виборі майбутньої професії [9, с. 33].

Під час дослідження виявлено, що упродовж 2010–2014 рр. відбулося скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп (табл. 2) [6].

Зокрема, галузь освіти у 2014 році потребувала 1,5 тис. працівників, випущено з навчальних закладів за даною галуззю освіти 35,0 тис. випускників. У галузі охорони здоров'я в наявності було 3,2 тис. вакансій, випущено 25,4 тис. медиків. Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції потребували 1,6 тис. працівників, випущено у цій

галузі 10, 8 тис. осіб. Будівництво та архітектура потребували у 2014 році 1,3 тис. працівників, випущено за цим напрямком 17,0 тис. випускників.

Дослідження у цьому напрямі довели, що є дисбаланс попиту та пропозиції відносно окремих категорій випускників з вищою освітою, зокрема занадто багато на ринку праці випускників з бізнес/економічною освітою (57%), 55% – з юридичною, але не вистачає фахівців з інженерно-технічною освітою (44% опитаних, IT-фахівців –12%, будівельників – 17%) [10, с. 65].

На основі опитувань, проведених Дослідницьким центром hr.ua, лідерами потреб роботодавців у 2015 р. та найбільш перспективними професіями є IT – спеціалісти (47%), лікарі (28%), спеціалісти військових професій (23%), інженери різних галузей (20%) та робітничі професії (токаря, сантехнік та ін. – 19%). Дослідницький центр зазначає, що за півтора року професія військового перемістилась із рейтингу найменш перспективних в позитивний список. За цей час кількість тих, хто назвав її перспективною, збільшилась у 11 разів [11].

Учні ЗОШ, які отримали профорієнтаційні послуги у 2010 році, стали випускниками ВНЗ I-II рівнів акредитації у 2014 році та будуть випускниками ВНЗ III-IV рівнів у 2016 році, здійснюючи перехід на ринок праці за професіями, в яких відсутня потреба. Ситуація безробіття, в яку потрапив випускник 2014/2015 навчального року, реально сформована у 2010 році.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливість працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців. Для попередження цього у економічно розвинутих країнах розроблені методи прогнозування перспективного ринку праці, міжгалузева макромодель прогнозування зайнятості SONIA, яка дає можливість будувати прогнози на 10 років, здійснювати розрахунки міжгалузевого балансу трудових ресурсів на рівні видів економічної діяльності [12; 13, с. 20]. Основна мета Канадської моделі – визначити професії, де сучасний або прогнозований стан попиту й пропозиції вказує, що в його межах може з'явитися або утримуватися дисбаланс [14, с. 47].

**Висновки.** Проведене дослідження формування ринку праці з метою подолання диспропорції між

Таблиця 2

## Попит і пропозиція робочої сили за окремими видами економічної діяльності

(тис. осіб)

|    | Види економічної діяльності  | Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб |          |             |
|----|--|---|----------|-------------|
|    |  | 2010 рік  | 2014 рік | Різниця у % |
| 1  | Сільське господарство, мисливство та лісове господарство   | 2,7   | 1,6      | 59 %        |
| 2  | Промисловість  | 17,2  | 9,0      | 27,3 %      |
| 3  | Будівництво  | 3,8   | 1,3      | 34,2%       |
| 4  | Торгівля (оптова та роздрібна); ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | 8,4   | 4,7      | 55,9%       |
| 5  | Діяльність транспорту та зв'язку   | 5,0   | 3,8      | 7,6%        |
| 6  | Фінансова діяльність   | 1,5   | 0,6      | 40%         |
| 7  | Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг надання послуг підприємцям                           | 5,9   | 0,6      | 10 %        |
| 8  | Державне управління  | 8,4   | 4,9      | 58 %        |
| 9  | Освіта   | 1,6   | 1,5      | 0,9 %       |
| 10 | Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги  | 6,3   | 3,2      | 51 %        |

попитом та пропозицією робочої сили дозволяє зробити такі висновки:

- встановлено відсутність належного зв'язку між ринком праці та системою вищої освіти для задоволення потреб ринку праці і попередження виникнення дисбалансу попиту та пропозиції;

- професійна орієнтація учнів, яка здійснювалася навчальними закладами спільно із службою зайнятості, не виконує своєї ролі щодо орієнтації молоді на актуальні професії на ринку праці, освіта, яку отримали випускники вишів, не виконує завдання щодо забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями, формуючи їх надлишок на ринку праці, незважаючи на його потреби;

- ключовою проблемою сучасної загальноосвітньої школи є відсутність у навчальному процесі системної економічно обґрунтованої програми професійної орієнтації для підготовки учнівської молоді до сучасних та прогнозованих вимог ринку праці, ознайомлення із його потребами;

- підтверджено необхідність здійснення прогнозу формування ринку праці та зменшення кількості номенклатури спеціальностей у вищих навчальних закладах у зв'язку із перенасиченістю ринку праці фахівцями окремих галузей;

- доведено необхідність впровадження ґрунтовної профорієнтаційно-роз'яснювальної роботи з учнівською молоддю як одного із головних напрямків механізму регулювання ринку праці молодих спеціалістів.

**Перспективи подальших розвідок.** Виконане дослідження виявило доцільність подальшої модернізації та нових розробок інструментарію здійснення професійної орієнтації учнівської молоді як засобу попередження виникнення дисбалансу попиту та пропозицій на ринку праці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/legislation/law/2231/>
2. Щудло С.А. Порівняльний аналіз професійних планів випускників шкіл на території пограниччя України та Польщі / С.А. Щудло // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2015. – № 2. – С. 58-62.
3. Ільч Л.М. Інноваційна модель зайнятості: сутність, характерні ознаки та передумови становлення в Україні / Л.М. Ільч // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2015. – № 2. – С. 13-17.
4. Перехід на ринок праці молоді України / Елла Лібанова, Олександр Цимбал, Лариса Лісогор, Ірина Марченко, Олег Ярош // Міжнародне бюро праці, Програма молодіжної зайнятості, Департамент політики зайнятості. – Женева : МОП, 2014 (Work4Youth publication series; No. 11, ISSN: 2309-6780; 2309-6799 (web pdf )) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/publications/national-reports/WCMS\\_30264](http://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/publications/national-reports/WCMS_30264)
5. Чепак В.В. Освіта, соціальна мобільність і культурна селекція в інтегралістській соціології П. Сорокіна / В.В. Чепак // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2012. – № 4. – С. 44-47.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/dop/04/dop\\_pr\\_2014.z.p](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.z.p).
7. Кім М., Давидова І. Взаємозв'язок між ступенем економічного розвитку і професійною освітою в Україні / М. Кім, І. Давидова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С. 19-26.
8. Формування та розвиток освітянських послуг дорослого населення: досвід та інновації : моногр. / Кол. авт.: О.О. Шубін, Л.А. Лутай та ін. ; за наук. ред. О.О. Шубіна ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 250 с.
9. Дергач М.С. Поняття «престижна» і дефіцитна професія в сучасному науковому дискурсі / М.С. Дергач // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2012. – № 2. – С. 30-33.
10. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://reforms.in.ua/.../HE%20Reforms%20Strategy%202011\\_11\\_2014%20\(1\).pdf](http://reforms.in.ua/.../HE%20Reforms%20Strategy%202011_11_2014%20(1).pdf)
11. Дослідницький центр hh.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/ru/index/read-news/id/1545470>
12. Маршавін Ю.М. Прогнозування розвитку ринку праці як чинник продуктивної зайнятості населення. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Ринок праці України: Європейський вимір» (25 червня 2015 р., м. Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/present/marshavin%20\(u\).pdf](http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/present/marshavin%20(u).pdf)
13. Бондарук О.В. Прогнозування розвитку ринку праці: досвід МВФ та США / О.В. Бондарук // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2014. – № 2. – С. 19-21.
14. Судаков М.В. Система прогнозування професійно-кваліфікаційного складу робочої сили в Канаді – уроки для України / М.В. Судаков // Ринок праці та зайнятість населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2014. – № 2. – С. 47-51.

УДК 323:364.14

**Труфен А.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
декан факультету підприємництва та інформаційних технологій  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## РЕАЛІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Розглянуто теоретичні підходи до трактування принципів державної соціальної політики України в сучасних умовах, розкрито зміст та запропоновано їх перелік.

### **Труфен А.О. РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ**

Рассмотрены теоретические подходы к трактовке принципов государственной социальной политики Украины в современных условиях, раскрыто содержание и предложено их перечень.

### **Trufen A.O. THE IMPLEMENTATION OF THE MAIN DIRECTIONS OF SOCIAL POLICY OF UKRAINE**

The theoretical approaches to the interpretation of state social policy of Ukraine today, disclosed the content and asked them to list.

**Вступ.** Головною стратегічною метою державної соціальної політики є досягнення високого рівня життя кожного громадянина незалежно від місця його проживання та на основі забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку держави. Але зазначене є неможливим без розуміння теоретичних аспектів формування та реалізації такої політики. Саме тому увагу акцентовано на визначенні змісту принципів державної соціальної політики, оскільки вони є критеріями вибору шляхів досягнення її цілей.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів формування та реалізації державної соціальної політики зробили багато науковців і практиків, серед яких А. Іванова, А. Новікова, І. Лавриненко, У. Лоренц, У. Садова, Ю. Саєнко, П. Спікер, Л. Церкасевиц, П. Шевчука, А. Яременко та ін. Результати їх досліджень, використовувались як основа для узагальнення та вдосконалення системи принципів державної соціальної політики та розуміння їх суті.

**Метою статті** є оцінка теоретичних підходів до трактування принципів формування та реалізації державної соціальної політики України в сучасних умовах і розкриття їх змісту.

**Результати.** Формулюючи принципи, розробка яких є важливим елементом державної соціальної політики, виходимо з того, що під принципами слід розуміти «... першопочаток; те, що лежить в основі певної теорії науки; внутрішнє переконання людини; основне правило поведінки; основну особливість у будові чого-небудь» [10, с. 461]. Філософська наука розглядає принципи, з одного боку, як першопочаток, «... те, що лежить в основі певної сукупності фактів, теорії, науки», а з іншого – як «внутрішні переконання людини, ті практичні, моральні й теоретичні засади, якими вона керується в житті, в різноманітних сферах діяльності» [11, с. 519]. У словнику-довіднику «Державне управління та державна служба» принципи трактуються як «основні, вихідні положення теорії, основні правила діяльності; встановлені, загальноприйняті поширені правила господарських дій і властивостей економічних і соціальних процесів». У цьому джерелі також указано, що «сукупність принципів є початковою формою систематизації знань. Вона адресована визначеним фахівцям» [5, с. 302-303].

Таким чином, принцип є центральним поняттям, основоположною ідеєю, що пронизує систему будь-яких знань і субординує його. У межах теоретичного знання про державну соціальну політику принцип

означає вимогу розгортання самого знання в системі, де всі теоретичні положення тісно пов'язані між собою і певним чином впливають одне на одного.

Виходячи з вищенаведеного, під принципами державної соціальної політики розуміємо такі основні засади, ідеї, положення, які є орієнтирами, вимогами її реалізації і відображають сутність соціальної держави.

Враховуючи власне визначення принципів державної соціальної політики і надбання сучасної науки з цього питання, спробуємо сформулювати свій перелік принципів, які, зважаючи на їх виняткове значення, пропонуємо поділити на загальні та специфічні. До загальних можна віднести ті, що є властивими для всіх видів державної соціальної політики (політики розподілу і перерозподілу суспільного продукту, державної політики зайнятості і охорони праці, державної політики в соціальній сфері, державної демографічної політики, державної соціологічної політики, державної політики у сфері соціального захисту населення та державної політики гармонізації соціально-економічних інтересів).

Насамперед до принципів державної соціальної політики, на нашу думку, слід віднести принцип верховенства права. Він властивий для будь-якої діяльності й затверджений Конституцією України. Функціонування принципу верховенства права охоплює механізм забезпечення надійності та передбачуваності, який ґрунтується на нормі «управління згідно із законом». Тобто, державні органи діють відповідно до чинного законодавства, а тому – приймають рішення із дотриманням загальних правил і принципів.

Оскільки під державною соціальною політикою ми розуміємо діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також діяльність партій, громадських об'єднань, державних установ і організацій, що регламентується відповідними законодавчими та нормативними актами, віддзеркалює суспільний устрій і регулює взаємовідносини в суспільстві для забезпечення достойного рівня життя населення та визначається їх цілями та інтересами, то їй повинні бути властиві принципи належного урядування, наведені в Білій книзі Європейського урядування (2001) [14]: відкритість, участь, відповідальність, ефективність та відповідність (узгодженість).

Принцип відкритості впливає з конституційно проголошеного права громадян «брати участь в

управлінні державними справами.» та рівного права «доступу до державної служби, а також до служби в органах місцевого самоврядування» [1, с. 25]. Н. Гудима зазначає, що під відкритістю варто розуміти забезпечення органами влади можливості вільного доступу громадян до здійснення управління державними справами шляхом прийняття або впливу на прийняття управлінських рішень [4, с. 79]. Дуже часто принцип відкритості ототожнюють з принципом прозорості. А. Конов зазначає, що прозорість є можливістю своєчасного отримання громадянами надійної та релевантної інформації про діяльність органів державної влади, а відкритість – гарантією врахування думки громадян при розробленні та впровадженні державних рішень. При цьому прозорість забезпечується законодавством про свободу інформації, а відкритість – законодавством про адміністративні процедури [6, с. 41]. Приблизно такої ж думки притримується і В. Мельниченко, який вбачає основну відмінність принципів прозорості та відкритості в тому, що прозорість державної політики характеризується пасивністю споглядання інформації громадянами та їхніми об'єднаннями, а відкритість передбачає можливість активних дій цих суб'єктів щодо політики [7, с. 49].

Отже, принцип відкритості у процесі формування та реалізації державної соціальної політики полягає в можливості активних дій громадян та їх об'єднань щодо такої політики.

Принцип прозорості полягає в нормативному врегулюванні процедур діяльності органів державної влади та дотриманні цих процедур у повсякденній діяльності.

Слід також зазначити, що принципи прозорості та відкритості мають бути взаємно узгодженими, оскільки без прозорості як належної обізнаності громадян та їхніх колективів з обумовленістю та змістом діяльності органів державної влади у сфері державної соціальної політики неможливий свідомий та результативний вплив громадськості на цю діяльність.

Участь припускає широке залучення громадян до процесу врядування «по всьому ланцюжку політичного процесу – від розробки концепції до її реалізації» [14].

Кожна посадова особа, яка має відношення до формування та реалізації соціальної політики, повинна нести відповідальність за свої дії або бездіяльність у даному процесі. Інакше кажучи, кожен орган державної влади повинен бути відповідальним за прийняті рішення перед своїми громадянами шляхом підзвітності і підконтрольності іншим адміністративним, законодавчим, судовим органам і громадським організаціям. Розуміючи це, О. Новікова називає цей принцип принципом чіткого розподілу обов'язків і невідворотності відповідальності за їх невиконання, порушення прав громадян. Ми пропонуємо його називати принципом відповідальності як його і названо в Білій книзі Європейського врядування (2001).

У процесі формування та реалізації державної соціальної політики всі її суб'єкти мають прагнути досягнення запланованих цілей і максимального результату при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів. Саме в цьому і полягає принцип ефективності.

Принцип узгодженості (погодженості) передбачає врахування інтересів інших видів державної політики, які впливають на формування та реалізацію державної соціальної політики або зазнають впливу від неї. Рішення, що готуються до прийняття на міс-

цевому рівні, повинні бути погоджені з більш широким у державному масштабі комплексом принципів і рішень, що є основою більш стійкого і збалансованого територіального розвитку в масштабах усієї України. Це означає, що дії відповідних органів державної влади повинні бути узгоджені та відповідати єдиній меті – покращання добробуту громадян країни, підвищення рівня їх життя.

Погоджуємось із думкою авторів [8, с. 80-81; 12, с. 107] щодо віднесення до принципів державної соціальної політики принципу соціальної справедливості. Він вказує на забезпечення справедливого і неупередженого розподілу національного багатства, ВВП між громадянами, територіальними громадами, іншими суб'єктами суспільних відносин, рівний доступ громадян країни до основних соціальних послуг, соціальних гарантій і застосування диференційованого оподаткування.

Виходячи із сутності державної соціальної політики, вважаємо, що держава зобов'язана за допомогою саме соціальної політики створити такі умови, щоб кожна працездатна людина була спроможна заробляти стільки, стільки дозволяють її цінності і ініціатива і, відповідно, мала можливість забезпечити себе і свою сім'ю всім необхідним, сплачуючи податки, у тому числі і на соціальний захист інших.

Держава повинна гарантувати людям таку життєдіяльність, за якої їхній добробут має залежати тільки від їхньої праці, розумових здібностей, відповідальності, свідомого ставлення до своєї свободи. У країні повинна підтримуватися мобільність трудових ресурсів, забезпечуватися свобода переміщення людей, функціонувати ринок житла, заохочуватись перекваліфікація працюючих [13, с. 24]. У цьому і полягає зміст принципів самозабезпечення та самозахисту.

Основоположним принципом державної соціальної політики є, на нашу думку, і принцип солідарності, який передбачає розумну централізацію коштів і їх перерозподіл для забезпечення тих, хто без них неспроможний вижити. Відмова від цього принципу неможлива, оскільки багато громадян є інвалідами від народження або протягом життя втратили можливість повною мірою піклуватись про себе, а тому можуть розраховувати на захист і відповідну допомогу від держави. Держава, яка неспроможна допомогти тим, хто попав у біду, ризикує опинитися на межі дестабілізації та соціального вибуху.

Ю. Саєнко відстоює тезу, що в перехідних суспільствах головне – це закласти духовні принципи у зміст соціальної політики, насамперед такі, як рівність можливостей, справедливість, співучасть [9, с. 175-176].

Заходи державної соціальної політики в усіх державах, які визнали себе соціальними, направлені як на працездатне, так і на непрацездатне населення країни. Для працездатного населення пріоритетне значення має сприяння держави в наданні робочого місця кожному індивідууму відповідно до його знань і навичок, отриманні доходу, який може забезпечити достойне життя та відповідає трудовому внеску, встановлення гарантій мінімального розміру заробітної плати, інших гарантій, пов'язаних з трудовими та іншими правовідносинами. У цьому і полягає принцип рівності можливостей.

У багатьох країнах громадяни захищені міжнародними чи регіональними хартіями або біллами про права від певних державних дій, а також від дій, а також від дій приватних осіб (наприклад, антидискримінаційні положення). Вони також можуть вста-

новлювати чіткі права та критерії для проголошення в країні базових соціальних заходів, обов'язкових для держави і здатних пристосовувати або анулювати законодавство. Рівність прав, наприклад, може ставитись вище якоїсь правової норми [3, с. 17].

Звідси і випливає принцип рівноправності, коли кожна людина має право на соціальних захист, який забороняє будь-яку дискримінацію незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії або іншого. Це особливо актуально для країн, для яких характерні значні міграційні потоки.

Керівництву держави слід уникати односторонніх силових методів, «проштовхування» соціальних рішень. Інакше є ризик зіткнутися з опором громадськості, який може набувати вельми витончених форм. Крім того, участь працівників в ухваленні або узгодженні рішень стосовно проведення заходів, направлених на підвищення життєвого рівня та добробуту як усього народу, так і кожного громадянина зокрема, створює відчуття причетності і сприяє зміцненню ідеї «спільної справи». Тобто принцип співучасті означає узгодженість дій між державними інститутами, зацікавленими суб'єктами державної соціальної політики і громадськістю в досягненні спільної мети.

Погоджуємось з думкою Л. Цесаркевич щодо принципів державної соціальної політики, слід віднести і принцип субсидіарності, який передбачає надання переваги громадським ініціативам, порівняно із відповідною діяльністю державних органів і установ при фінансуванні заходів у сфері соціальної політики. Він сприяє законодавчому регулюванню взаємодії державних і недержавних структур у соціальній сфері і підтримку останніх.

Наступний – принцип об'єктивності. Він означає необхідність врахування під час розробки найважливіших напрямів державної соціальної політики всіх можливих чинників, які впливають на кількісні та якісні показники та вимог об'єктивних закономірностей і реальних можливостей суспільних сил.

Досить важливим принципом формування державної соціальної політики є принцип демократизму, який, як і принцип об'єктивності, відносять до загальносистемних принципів державного управління. Він відтворює народовладдя в державному управлінні і передбачає встановлення глибоких і постійних взаємозалежностей між суспільством і державою як передумови формування демократичної системи управління, яка б базувалась на демократичних засадах її здійснення в інтересах усіх або переважної більшості громадян [5, с. 97]. Щодо застосування цього принципу до формування державної соціальної політики, то він передбачає залучення до розробки основних засад такої політики широких верств населення, політичних партій, рухів, інших громадських об'єднань.

Ще один принцип – принцип соціального партнерства [14, с. 69]. Суть цього принципу зводиться до рівноправності сторін на переговорах і при прийнятті рішень; рівної для всіх сторін обов'язковості виконання домовленостей; обов'язкової й рівної відповідальності сторін за виконання прийнятих зобов'язань.

Не можемо оминати і принципу гармонійності розвитку людини. Він передбачає, з одного боку, задоволення фізичних, духовних та інших потреб сучасної людини впродовж всього життя, а з іншого – розширення можливостей вибору людини та гарантування їй особистих прав і свобод.

Державна соціальна політика повинна базуватись на забезпеченні незмінності її стратегії і тактики протягом визначеного державою періоду та на єдності стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей. Саме це і передбачає принцип стабільності і безперервності.

У процесі здійснення тактичних заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей, держава використовує обов'язкові (установлені нормативно-правовими актами) правила, норми, нормативи. Такий принцип назовемо принципом директивності.

Також до принципів формування і реалізації державної соціальної політики відносимо принципи трипартизму, єдності теорії і практики, взаємозв'язку, зіставності та порівнянності, історичності, гнучкості, пріоритетності, своєчасності та наукової обґрунтованості.

Принцип трипартизму передбачає участь у переговорах трьох сторін: державної влади, працівників і роботодавців.

Принцип єдності теорії і практики полягає в тому, що напрацювання теоретичних положень повинно базуватись на практичних результатах, а практичні дії – на теоретичних розробках.

Принцип взаємозв'язку передбачає формування державної соціальної політики в тісному взаємозв'язку з усіма видами державної політики (економічної, в тому числі бюджетної, інвестиційної, інноваційної, митної та ін.)

Принцип зіставності та порівнянності полягає в застосуванні умов порівняння, зіставлення абсолютних і відносних показників, згідно з якими вони повинні бути приведені до адекватної форми виміру, а також устанавлення близьких або рівних умов формування і використання трудових, фінансових, природних та інших ресурсів для суб'єктів суспільних відносин, що мають подібні якості та ознаки.

Принцип історичності означає дослідження та врахування при розробці державної соціальної політики генезису її виникнення, основних стадій та етапів еволюції, законів і закономірностей розвитку та функціонування, кількісно-якісних і сутнісних перетворень.

Принцип пріоритетності передбачає виокремлення окремих напрямів державної соціальної політики і концентрації всіх наявних ресурсів, зокрема бюджетних, саме на реалізацію цих напрямків.

Принцип наукової обґрунтованості означає застосування обґрунтованих результатів наукових досліджень при розробці стратегічного курсу та тактичних дій реалізації державної соціальної політики.

Принцип гнучкості полягає в можливості змінювати окремі тактичні дії відповідно до конкретних ситуацій, що виникають на певному етапі розвитку суспільства.

Принцип своєчасності допомагає уникнути затримки у прийнятті органами державної влади рішень стосовно забезпечення соціальних прав громадян країни, передбачених Конституцією та іншими законодавчими актами. Адже вповільнення вирішення нагальних соціально-економічних проблем призводить до розчарування серед громадян, збільшення недовіри до державних інституцій, а це може зашкодити як суспільним, так й особистим інтересам. Тому законодавчо визначені часові межі розв'язання актуальних питань упереджують бюрократизм і затримку їх розгляду й забезпечуютьчасне прийняття державно-управлінського рішення.

Фінансове забезпечення реалізації державної соціальної політики здійснюється в основному за раху-



нок бюджетних коштів. Тому доцільним буде, на нашу думку, до принципів цієї політики відносити і принцип бюджетного контролю. Він виступатиме як попередня умова формування державної соціальної політики і як засіб її постійного регулювання, контролю, корегування, своєчасного виявлення негативних тенденцій, попередження негативних явищ.

Усі ці загальні принципи державної соціальної політики повинні використовувати відповідні суб'єкти при розробці законодавчих і нормативних актів з питань цієї політики як у цілому, так і за окремими її напрямками. Крім цього, кожен напрям державної соціальної політики повинен базуватися не тільки на загальних принципах, але й на специфічних (доповнюючих) принципах, які підкреслюють особливі ознаки і вирізняють цей напрям із усієї сукупності державної соціальної політики загалом.

Так, наприклад, до специфічних принципів державної соціальної політики у сфері зайнятості населення можна віднести такі:

принцип сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

принцип координації діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості.

Серед специфічних принципів державної молодіжної політики виділимо:

залучення молоді до безпосередньої участі у формуванні й реалізації політики і програм, які стосуються всього суспільства, особливо молоді;

забезпечення правової і соціальної захищеності молодих громадян, необхідної для надолуження зумовлених віком недоліків їхнього соціального статусу.

При здійсненні державного управління та регулювання освітньою діяльністю держава, крім загальних принципів, керується ще такими:

принцип варіативності, який означає різноманітність освітніх закладів різної форми власності, освітніх програм, змісту, форм та методів навчання;

принцип неперервності – як удосконалення кожної людини впродовж усього життя.

Використання повною мірою як загальних, так і специфічних принципів у процесі формування та реалізації державної соціальної політики сприятиме підвищенню добробуту як усього суспільства, так і кожного громадянина країни зокрема.

**Висновки.** Під принципами державної соціальної політики розуміємо такі основні засади, ідеї, положення, які є орієнтирами, вимогами її реалізації і відображають сутність соціальної держави.

Зважаючи на велике значення принципів формування та реалізації державної соціальної політики, пропонуємо поділити їх на загальні та специфічні. До загальних відносимо ті, що є властивими для всіх видів державної соціальної політики, а саме такі принципи: соціальної справедливості, публічності і прозорості, відкритості, участі, відповідальності, ефективності, відповідності (узгодженості), верховенства права, самозабезпечення та самозахисту, солідарності, співучасті, рівності можливостей, рівноправності, субсидіарності, об'єктивності, демократизму, соціального партнерства, гармонійності розвитку людини, стабільності і безперервності, директивності, трипартизму, єдності теорії і практики, взаємозв'язку, зіставності та порівнянності,

історичності, гнучкості, пріоритетності, своєчасності, наукової обґрунтованості та принцип бюджетного контролю.

Специфічні принципи підкреслюють особливі ознаки певного виду державної соціальної політики (політики розподілу і перерозподілу суспільного продукту, державної політики зайнятості і охорони праці, державної політики у соціальній сфері, державної демографічної політики, державної соціологічної політики, державної політики у сфері соціального захисту населення та державної політики гармонізації соціально-економічних інтересів) або її підвиду (наприклад, державної молодіжної політики, державної сімейної політики, державної політики у сфері освіти та ін.).

Урахування цих теоретичних підходів до трактування принципів і розуміння їх суті дозволить на практиці більш ефективно формувати і реалізовувати державну соціальну політику, що, у свою чергу, суттєво вплине на розвиток суспільних відносин, збільшення тривалості життя населення, зменшення рівня безробіття, удосконалення системи соціального захисту і соціального забезпечення населення, підвищення рівня освіти і здоров'я нації, збільшення доходів громадян.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Юридична практика, 2006. – 512 с.
2. Бражко О. В. Державне регулювання зайнятості населення в умовах соціально-економічного розвитку України : [монографія] / О. В. Бражко. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
3. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Т. М. Ганслі. – К. : Основи, 1996. – 237 с.
4. Гудима Н. Принципи відкритості і прозорості та їх реалізація в державному управлінні України / Н. Гудима // Вісник НАДУ. – 2005. – № 3. – С. 77-83.
5. Державне управління та державна служба : словник-довідник / [уклад. О. Ю. Оболенський]. – К. : КНЕУ, 2005. – 480 с.
6. Конов А. В. Прозрачність і дисципліна: походження принципу прозорості державної влади в контексті ідей Мишеля Фуко / А. В. Конов // Вестн. Моск. ун-та. – 2005. – № 3. – С. 39-45. – (Серія 21. Управление (государство и общество)).
7. Мельниченко В. І. Прозорість і відкритість державного управління як чинники його стабілізації / В. І. Мельниченко // Вісник НАДУ. – 2003. – № 4. – С. 48-55.
8. Новікова О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О. Ф. Новікова. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
9. Саєнко Ю. І. Соціальна політика в період трансформації суспільства / Ю. Саєнко // Изменение социально-классовой структуры общества в условиях его трансформации. – Х. : Основа, 1997. – С. 174-191.
10. Словник іншомовних слів / [укл. : С. М. Морозов, Л. М. Шкарапула]. – К. : Наук. думка, 2000. – С. 451. – (Серія «Словники України»).
11. Філософський енциклопедичний словник. – К. : Абрикос, 2002. – 743 с.
12. Церкасевиц Л. В. Современные тенденции социальной политики в странах Европейского Союза : [учеб. пособие] / Л. В. Церкасевиц. – СПб. : Изд-во СПб. гос. ун-та экономики и финансов, 2004. – 207 с.
13. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика : [навч. посіб.] / А. Г. Ягодка. – вид. 2-ге, доопр. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
14. European Governance. A White Paper. Commission of the European Commission. COM (2001) 428 final. Brussels, 2001. – P. 35.

УДК 336.4:332.25

Федоришин В.С.

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету

## РЕФОРМУВАННЯ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Стаття присвячена питанням політики соціально-економічного розвитку територіальних громад, зокрема питанням сучасного стану комунальної власності як економічної основи сталого розвитку територій та аспектам реформування комунальної власності територіальних громад у системі соціальної регіональної політики.

**Ключові слова:** комунальна власність, територіальна громада, соціальна політика, регіональна політика, соціальна сфера.

### Федорышин В.С. РЕФОРМИРОВАНИЕ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена вопросам политики социально-экономического развития территориальных общин, в частности вопросам современного состояния коммунальной собственности как экономической основы развития территорий и аспектам реформирования коммунальной собственности территориальных громад в системе социальной региональной политики.

**Ключевые слова:** коммунальная собственность, территориальная община, социальная политика, региональная политика, социальная сфера.

### Fedoryshyn V.S. REFORMING COMMUNAL OWNERSHIP OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE SYSTEM OF SOCIAL REGIONAL POLICY

The article deals with the issues in the socio-economic policy of the territorial community development, in particular to modern aspects of reforming the communal ownership of local communities in the system of social regional policy and the issues of communal property development as the basis of socio-economic growth of the territories.

**Keywords:** communal ownership, territorial community, social policy, regional policy, social sphere.

**Постановка проблеми.** Одним із пріоритетів сучасного суспільства є соціальна спрямованість економіки, у якій визначальним є розвиток соціальної сфери на найближчому до людини – місцевому рівні. З метою максимально ефективної реалізації людиною свого соціального потенціалу суб'єкти соціальної політики мають забезпечити відповідну якість надання соціальних послуг, в першу чергу через удосконалення системи управління соціальним розвитком територій. При цьому реформування управлінських підходів у сфері соціального розвитку стосується більшою мірою не центральних, а місцевих органів влади та органів місцевого самоуправління.

Основна проблема у цьому аспекті полягає в оптимальному поєднанні місцевих і загальнонаціональних інтересів та у реалізації цілеспрямованої соціальної політики на місцях в умовах обмеженості комунальних та інших ресурсів. При цьому саме на рівні територіальних громад досягається більша ефективність прийняття управлінських рішень, результативність соціальної політики та політики економічного розвитку, можливість залучення громадян не лише до процесу споживання послуг, а й їх виробництва, у тому числі на основі залучення комунальної власності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Елементи соціальної регіональної політики, співвідношення функцій і повноважень різних рівнів влади та органів місцевого самоуправління широко досліджуються у працях Е.М. Лібанової, В.М. Князева, Ф.В. Шамхалова, В.Є. Воротіна. Положення класичної і сучасної теорії управління відображені в наукових працях Б.І. Адамова, В.М. Василенка, П.В. Гудзя, В.В. Рибак. Проте нині відсутня єдина точка зору щодо співвідношення загальнонаціональних та регіональних повноважень у сфері управління соціальним розвитком кожної окремої території, а тому існує потреба у подальших наукових дослідженнях та розробці ефективних заходів у питаннях реформування та розвитку комунальної власності територіальних громад у системі соціальної регіональної політики.

**Постановка завдання.** Пошук ефективного вирішення актуальних питань реформування комунальної власності територіальних громад у системі соціальної регіональної політики дозволяє сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні процесів реформування комунальної власності, виявленні чинників активізації їхнього впливу на ефективність реалізації соціальної політики на рівні району, міста чи регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічний розвиток середовища життєдіяльності людини, потреба систематичного підвищення соціальних стандартів вимагають зміни пріоритетів соціальної політики на регіональному і місцевому рівнях, а також перегляду повноважень органів влади різних рівнів та органів місцевого самоврядування як різнорівневих суб'єктів соціальної регіональної політики.

Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2015 р. було визначено, що метою реформування системи державного управління та місцевого самоуправління має стати створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного і культурного розвитку територій [1, с. 10], у тому числі на основі права комунальної власності. Більшість повноважень, які безпосередньо стосуються розвитку особистості, за принципом субсидіарності має бути передано для забезпечення на рівень громад, що підтверджується Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [2, с. 8]. Натомість практика управління соціальним розвитком регіонів засвідчила, що повноцінної децентралізації цих повноважень на користь органів місцевого самоуправління досі не відбулося. Крім того, дієвість регіональної соціальної політики залишається вкрай низькою через недосконалість розвитку міжбюджетних відносин у державі, власна ж соціальна політика регіонів ще не

набрала системного вигляду. Це призводить до розмивання головної мети будь-яких трансформацій – створення умов для всебічного людського розвитку і у першу чергу – на рівні територіальних громад.

З часу ухвалення Конституції України 1996 року та базових для місцевого самоуправління нормативно-правових актів (1997–2004) розвиток місцевого самоуправління фактично зупинився на рівні територіальних громад – міст обласного значення. Оскільки переважна більшість територіальних громад через їхню надмірну подрібненість та надзвичайно слабку фінансову базу виявилися не тільки неспроможними виконувати повноваження місцевого самоуправління, а й фактично перетворилися на його модель, яка існує, але не функціонує [3, с. 22].

Такий висновок підтверджується тим, що майже 70% територіальних громад мають населення менше як дві тисячі осіб, що об'єктивно й істотно ускладнює надання їм необхідного переліку послуг. У разі незначної кількості населення у громаді виникають системні проблеми, пов'язані із забезпеченням комплексом так званих муніципальних послуг. Тобто постає проблема оптимізації територіальних громад, виходячи з їхньої практичної можливості забезпечити своїх членів відповідними послугами. У даному аспекті компетенція місцевого самоуправління напружена пов'язана не тільки з кількістю жителів, а й з «наповненістю» відповідної території такими послугами, як функціонування дошкільних та шкільних закладів, наявність структур медичного обслуговування, торговельної і транспортної інфраструктури [4, с. 12].

Отже, система місцевого самоуправління в Україні є неефективною, економічно та логістично необґрунтованою, фінансово обтяжливою та не відповідає потребам суспільства.

Задля ефективної реалізації соціальної регіональної політики на основі раціонального використання комунальної власності в умовах реформування локальної демократії перед місцевим самоуправлінням постали виклики, які потребують ефективного та швидкого реагування і на організаційному, і на нормативному рівнях, а саме:

- розв'язання проблеми економічної неспроможності більшості територіальних громад, органів місцевого самоуправління щодо здійснення власних і делегованих повноважень у сфері соціальної політики (економічний чинник);

- розв'язання проблеми обмеженості ресурсів у бюджетах розвитку територіальних громад для інвестицій в інфраструктуру (ресурсний чинник);

- ефективне подолання кризи комунальної інфраструктури, загрозливої зношеності теплових, водоканалізаційних, водопостачальних мереж та житлового фонду, що детермінує виникнення техногенних катастроф (інфраструктурний чинник);

- необхідність здійснення «компетенційної революції», що зумовлена відсутністю чіткого розподілу повноважень між рівнями, органами та посадовими особами місцевого самоуправління (компетенційний чинник);

- подолання суспільної недовіри та відчуженості органів місцевого самоуправління від населення та їхньої корпоративізації, закритості й непрозорості діяльності, неефективного використання комунальної власності, земельних ресурсів, корупції, патерналізму у стосунках із населенням (комунікаційно-суб'єктивний чинник);

- подолання кризи у кадровій політиці місцевого самоуправління, системі підготовки, перепідготовки,

підвищення кваліфікації посадових осіб, службовців органів місцевого самоуправління, депутатів місцевих рад (кадровий чинник);

- подолання нерозвиненості незалежного суспільного сектору соціальних ініціатив і соціальної економіки з виробництва соціальних, культурних, побутових, інформаційних та інших послуг для населення; створення належних умов для використання ресурсного потенціалу цього сектору в місцевому розвитку (чинник нерозвиненості інфраструктури територіальної громади);

- ефективний розвиток форм прямої демократії, сприяння набуттю мешканцями навичок безпосередньої участі у вирішенні соціальних питань місцевого значення (чинник дефіциту партисипативної демократії);

- подолання соціальної дезінтегрованості територіальних громад та неспроможності жителів до солідарних дій із захисту своїх прав і відстоювання інтересів у співпраці з органами місцевого самоуправління та місцевими органами виконавчої влади і досягнення спільних цілей розвитку спільнот (мотиваційний чинник);

- подолання складної демографічної ситуації в більшості територіальних громад, яка характеризується погіршенням кількісних та якісних параметрів людських ресурсів (демографічний чинник).

Міжнародний досвід реформ публічної влади свідчить, що перерозподілити повноваження та ресурси між органами виконавчої влади і органами місцевого самоуправління на користь останніх неможливо без їхнього посилення (укрупнення) чисельно та територіально [5, с. 18].

Сьогодні Україна вже має деволоцію повноважень: делеговані повноваження надаються органам місцевого самоуправління виконавчою владою. Проте «найдохідніші» з них, а саме питання землі, реєстрації комунальної власності, встановлення тарифів на комунально-побутові послуги, виконавча влада забирає з рівня місцевого самоуправління до центру, що завдає нищівного удару по місцевих бюджетах. Отже, найефективнішою для України є деконцентрація повноважень виконавчої влади з наступною передачею їх до органів місцевого самоуправління. Важливим у цьому процесі є застосування принципу субсидіарності, який, виконуючи роль ефективного інструментального методу децентралізації, забезпечить як повсюдність місцевого самоуправління, так і його реальність і ефективність.

Урядом України 1 квітня 2014 року була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (розпорядження КМУ № 333-р) та затверджено План заходів з її реалізації (розпорядження КМУ № 591-р від 18.06.2014). Відповідно до цього плану було внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими здійснено перший етап бюджетної децентралізації [6, с. 36].

Так, зміни до Бюджетного кодексу фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, як у міст обласного значення.

Натомість територіальні громади, які не візьмуть участь у об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоуправління в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоуправління на якісно новий рівень. Парламентом ухвалено Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (№ 157-VIII від 05.02.2015), а Урядом для забезпечення його реалізації затверджено Методику формування спроможних територіальних (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015). Саме ці акти визначають, яким чином має відбуватися об'єднання громад для того, щоб вони стали спроможними.

Спроможною територіальною громадою є така громада, у якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоуправління питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади.

Методика містить ширше визначення спроможної територіальної громади – «територіальні громади сіл (селищ, міст), які у результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоуправління забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці». За Європейською хартією місцевого самоврядування, яка є частиною законодавства України, місцеве самоврядування – це «право і спроможність органів місцевого самоврядування ... здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення».

Нині переважна більшість територіальних громад України, маючи право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Тому значна частина питань місцевого значення не вирішується належним чином – не утримуються приміщення шкіл і лікарень та інші будівлі комунальної власності, не забезпечується благоустрій території, нічне освітлення вулиць тощо. Метою реформи місцевого самоуправління є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення [7, с. 90].

Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Перш за все мова йде про зарахування до їхніх бюджетів 60% податку на доходи громадян. З додаткових ресурсів у ході реформи місцеві ради отримують власний земельний податок, ставки якого на своїй території кожна рада встановлюватиме самостійно. При цьому до юрисдикції кожної ради передаються усі землі відповідної громади, у тому числі й за межами населених пунктів. Також запроваджується обов'язковий у країнах зі спроможним місцевим самоуправлінням місцевий податок на нерухоме майно. Рішення про його запровадження та про його ставки кожна місцева рада теж приймає самостійно. Громада отримує також 5% від продажу пального на АЗС, алкогольних та тютюнових виробів. Крім того, за бюджетами місцевого самоуправління залишаються такі джерела, як раніше закріплені місцеві податки і збори.

Однак навіть наділення цими ресурсами переважної більшості наявних дрібних територіальних громад їхньої спроможності не забезпечить. Надмірна

частина ресурсів у таких громадах і далі витратиться на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проектів місцевого розвитку коштів не вистачатиме.

Тому реформа місцевого самоуправління, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад. При цьому за кошти платників податків утримуватиметься одна рада, один голова, один виконком, а не декілька – що збереже кошти для реальних справ. З більшої території до місцевого бюджету можна зібрати значно більші податкові обсяги. Це дозволить місцевим радам об'єднаних громад вже у найближчому майбутньому забезпечити додатковими робочими місцями їх жителів та значно покращити стан населених пунктів, а значить і якість життя громадян.

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити висновки про те, що реформування комунальної власності як матеріальної і фінансової основи соціальної регіональної політики за умов проведення реформи місцевого самоуправління та територіальної його організації у країні потребує врахування, насамперед, принципу субсидіарності – передання повноважень на найбільш наближений до конкретного споживача послуг рівень. Ця позиція є вагомим кроком для досягнення реформуванням максимальної ефективності. Однак вона потребує врахування такого суттєвого у даній ситуації фактору, як людський, а саме: усвідомлення кожною людиною і суспільством загалом необхідності реформ та готовності стати активними і відповідальними суб'єктами, а не об'єктами змін, які відбуваються. У такому контексті варто підкреслити виключно важливе значення органів самоорганізації населення як інституту, що забезпечує ефективне використання різних форм прямої демократії та поліпшення якості громадських послуг, що надаються населенню у системі місцевого самоуправління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. : затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Законодавство. Офіційний веб-портал : Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Законодавство. Офіційний веб-портал : Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11>.
3. Лібанова Е.М. [виступ на засіданні «круглого столу»] // Адміністративно-територіальна реформа : завдання, шляхи реалізації, критерії ефективності : мат. «круглого столу» / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2005. – С. 21-23.
4. Баймуратов М. Децентралізація та компетенція місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / М. Баймуратов. – Віче. – 2015. – № 12. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4777/>.
5. Шамхалов Ф. Взаимодействие государственных властных и предпринимательских структур в регионе / Ф. Шамхалов // Маркетинг. – 1997. – № 5. – С. 15-21.
6. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад : проект «Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні» / Асоціація міст України. – 39 с.
7. Щербань Т. Підвищення значення та ролі органів самоорганізації населення в системі місцевого самоврядування / Т. Щербань // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – № 2(12). – С. 84-91.

УДК 331.57

**Дергалюк Б.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»***Цупко А.О.***студентка факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

## ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ

Стаття присвячена проблемам зайнятості в секторі малого підприємництва в умовах кризи. Здійснено огляд ситуації із зайнятістю в малому бізнесі на сучасному етапі. Проаналізовано дані статистики для формування висновків щодо поставленого питання.

**Ключові слова:** підприємництво, ринок праці, малий бізнес, зайнятість.

### **Дергалюк Б.В., Цупко А.А. ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Статья посвящена проблемам занятости в секторе малого предпринимательства в условиях кризиса. Проведены исследования ситуации с занятостью в малом бизнесе на современном этапе. Проанализированы данные статистики для формирования выводов касательно поставленного вопроса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, трудовые ресурсы, управление персоналом, технологии кадрового менеджмента.

### **Derghaluk B.V., Tsupko A.O. THE PROBLEM OF EMPLOYMENT IN SMALL BUSINESSES IN CRISIS**

The article explored and summarized the problems and peculiarities of personnel management in small business. The attention is focused on the specifics of employment in certain sectors, as well as the basic elements of small business management personnel.

**Keywords:** small business, labor, personnel management, personnel management technology.

**Постановка проблеми.** Структура сучасної економіки України допускає співіснування та органічне взаємодоповнення малого, середнього та великого бізнесу. Однак, на відміну від двох останніх, малий бізнес є вихідним, найчисленнішим, а тому і найпоширенішим сектором вітчизняної економіки. Адже саме тоді, коли скорочуються робочі місця на великих підприємствах, малий бізнес не тільки зберігає, але й може створювати нові робочі місця, поглинаючи надлишкову робочу силу. Проблемами такого роду бізнесу є неправильні методи регулювання з боку держави, а також невідповідність сучасного законодавства для нормального функціонування малих підприємств.

Водночас ситуація, що склалася як в економіці України, так і на її ринку праці у 2013–2014 роках, свідчить про значне скорочення чисельності зайнятих у національній економіці. Особливо гостро постала ця проблема у секторі малого бізнесу, адже мале підприємство найперше постраждало від наслідків кризи, хоча за економічною сутністю саме воно повинно слугувати «регулятором» ринку праці та згладжувати соціальну напругу в суспільстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні та питання зайнятості населення в малому бізнесі піднімали у своїх працях багато вчених-економістів, зокрема: З.С. Варналій, В.К. Збарський, В.Г. Федоренко, М.Г. Чумаченко, В.І. Герасимчук, Л.П. Хмелевська та ін. Водночас проблема зайнятості населення у малому бізнесі в умовах кризи у вітчизняній літературі залишається недостатньо розробленою. Обмеженість праць, присвячених цій проблематиці, актуалізує її глибше вивчення.

**Метою статті** визначено огляд основних тенденцій розвитку малого бізнесу у кризових умовах та аналіз ситуації із зайнятістю у ньому.

**Вклад основного матеріалу.** Малий бізнес – це невід’ємний елемент конкурентного механізму. Саме

завдяки йому ринкова економіка отримує гнучкість, мобілізуються виробничі і фінансові ресурси населення, здійснюється структурна перебудова економіки, забезпечується насичення ринку споживчими товарами та послугами, вирішуються проблеми зайнятості населення [2, с. 111].

У структурі сучасної економіки співіснують та достатньо добре поєднуються між собою малий, середній та великий бізнес. Але порівняно із двома останніми малий бізнес є найчисельнішим по зайнятості, а тому і найбільш поширеним сектором економіки.

Малий бізнес у ринковій економіці є провідним сектором, який дозволяє визначити темпи економічного зростання, структуру та якість валового національного продукту. У багатьох розвинених країнах частка малого бізнесу складає 60-70% ВВП. Зважаючи на це, розвинені країни усіляко заохочують діяльність підприємств малого бізнесу.

Малий бізнес дозволяє також вирішувати важливі соціально-економічні завдання в країні. Так, у США та країнах Західної Європи саме підприємствами малого бізнесу забезпечується зайнятість практично половини працездатного населення та освоюється вдвічі більше інновацій, ніж великими фірмами або корпораціями. Крім того, підприємства малого бізнесу є основними генераторами інноваційних процесів у різних галузях промисловості, адже вони набагато тонше реагують на зміну структури споживання. І саме малими підприємствами активізується структурна перебудова галузей, переборюється монополізм в економіці, здійснюється вплив на структуру цін споживчого ринку тощо [3, с. 172].

Згідно з офіційними даними, в Україні малі підприємства складають нині 95,1% від загальної кількості підприємств. Так, у 2013 році їхня кількість складала 373809 підприємств, у 2014 році – 324598 підприємств (що на 13,2% менше за показник

2013) [7]. У таблиці 1 нами представлено динаміку малих підприємств в Україні за 2010–2014 роки.

Одним із основних показників, який дає вказівку на стан розвитку малих підприємств, є кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. У 2013 році загальний показник склав 464 одиниці, у 2014 році – 529 одиницю (що на 14% більше за показник 2013), водночас показник по малих підприємствах зменшився з 82 одиниць у 2013 році до 76 одиниць у 2014 році (менше на 7%).

Таблиця 1

**Основні статистичні показники  
по суб'єктам господарювання  
з розподілом за їхніми розмірами [7]**

| Показник/<br>Роки  | Підприємства |           |           |                            |
|--|--------------|-----------|-----------|----------------------------|
|  | великі       | середні   | малі      | з них<br>мікропідприємства |
| Кількість суб'єктів господарювання, одиниць                                    |              |           |           |                            |
| 2010   | 586          | 20983     | 357241    | 300445                     |
| 2011   | 659          | 20753     | 354283    | 295815                     |
| 2012   | 698          | 20189     | 344048    | 286461                     |
| 2013   | 659          | 18859     | 373809    | 318477                     |
| 2014   | 497          | 15906     | 324598    | 278922                     |
| Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць |              |           |           |                            |
| 2010   | 477          | 0         | 5         | 78                         |
| 2011   | 372          | 0         | 5         | 77                         |
| 2012   | 351          | 0         | 4         | 76                         |
| 2013   | 378          | 0         | 4         | 82                         |
| 2014   | 449          | 0         | 4         | 76                         |
| Кількість зайнятих працівників, тис. осіб                                      |              |           |           |                            |
| 2010   | 10772,7      | 2400,3    | 3393,3    | 2164,6                     |
| 2011   | 10164,5      | 2449,0    | 3252,6    | 2091,5                     |
| 2012   | 9957,6       | 2484,2    | 3144,2    | 2051,3                     |
| 2013   | 9729,1       | 2383,7    | 3012,1    | 2010,7                     |
| 2014   | 8796,7       | 1915,1    | 2696,5    | 1686,9                     |
| Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн                       |              |           |           |                            |
| 2010   | 3596646,4    | 1401596,8 | 1396364,3 | 568267,1                   |
| 2011   | 4202455,2    | 1775829,0 | 1607628,0 | 607782,4                   |
| 2012   | 4459818,8    | 1761086,0 | 1769430,2 | 672653,4                   |
| 2013   | 4334453,1    | 1717391,3 | 1662565,2 | 670258,5                   |
| 2014   | 4459702,2    | 1742507,9 | 1723151,5 | 705000,5                   |

Щодо кількості зайнятих працівників на підприємствах України, то у 2013 році цей показник склав 17135,6 тис. осіб у 2013 році та 15092,5 тис. осіб у 2014 році (менше на 12%); статистика по малих підприємствах України така: 3012,1 тис. осіб у 2013 році та 2696,5 тис. осіб у 2014 році (менше на 10%).

Щодо обсягу реалізованої продукції, (товарів, послуг), то у 2013 році цей показник склав 7714410 млн грн у 2013 році та 7925362 млн грн у 2014 році (більше на 2,7%); статистика по малих підприємствах України показує, що у 2013 році відбулася реалізація на 1662565,2 млн грн, а у 2014 році – на 1723151,5 млн грн (більше на 3,6%) [7].

Зважаючи на дані Держкомстату, можемо зауважити, що у 2012–2013 роках відбувалося повільне зростання кількості малих підприємств та кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення. Однак у 2014 році, зважаючи на складний політичний стан у країні, який призвів до ускладнення економічного становища, ці показники різко

скоротилися. Позитивним фактор можна назвати лише той, що при скороченні кількості малих підприємств зросли обсяги реалізації ними продукції, робіт та послуг.

Водночас складною залишалася ситуація із зайнятістю працівників на малих підприємствах. Тенденція скорочення зайнятості прослідковується із 2010 року, і якщо середній темп скорочення зайнятості у 2010–2013 роках на малих підприємствах складав 4,3%, то у 2014 році він зріс до 11,7%. Таким чином, складна політична та економічна ситуація у країні призвела до загострення проблеми зайнятості в секторі малого підприємництва, оскільки саме малі підприємства перші постраждали від наслідків кризи, хоча за економічною сутністю саме вони повинні слугувати «регулятором» ринку праці та згладжувати соціальну напругу в суспільстві.

Очевидно, що для досягнення завдання прискорення темпів економічного зростання України, ліквідації дисбалансу в розвитку територій, боротьби з бідністю і розвитку інновацій потрібно стимулювати створення нових малих підприємств, підвищувати їхню конкурентоспроможність, збільшувати зайнятість працівників у даному секторі економіки. Причому особливу увагу необхідно приділяти розвитку малого бізнесу на регіональному рівні, особливо у тих областях, де ситуація на ринку праці має напружений характер [5, с. 213].

Наразі основними перевагами малого бізнесу як способу регулювання зайнятості можна виділити такі.

По-перше, малий бізнес не тільки створює, прямо й опосередковано ініціює появу додаткових робочих місць, але й розширює поле ділової активності, втягуючи у трудову діяльність тих громадян, які не мають високої конкурентоспроможності на ринку праці. Більше «гнучкі» умови праці на малих підприємствах, які включають особливі режими робочого часу, роблять їх привабливими для працівників [6, с. 35].

Набір нестандартних форм зайнятості досить різноманітний і може включати:

- неповну зайнятість;
- понаднормову зайнятість;
- тимчасову зайнятість на основі трудових договорів, розрахованих на певний строк;
- випадкову зайнятість, яка виступає способом отримання додаткового заробітку при недостатніх трудових доходах або низькій оплаті праці на основній роботі (як правило, поєднана з низькокваліфікованою працею);
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- зайнятість на підприємствах, що здійснюють лізинг персоналу;
- вторинну зайнятість, яка характеризується наявністю постійного додаткового (другого тощо) місця роботи;

ж) неформальну зайнятість, до якої належать зайнятість індивідуальним (неінкорпорованим) підприємством, зайнятість за наймом у фізичних осіб, зайнятість у домашньому господарстві виробництвом товарів для наступного продажу, нерестрована зайнятість у формальному секторі [6, с. 35].

По-друге, досить тонко реагуючи на зміну ринкової кон'юнктури, малі підприємства швидше стають учасниками інвестиційного процесу, сприяють якісному покращенню робочої сили, формують робочі місця на базі нових технологій [6, с. 36].

Це, наприклад, галузі, специфіка яких припускає більш масштабну участь малих підприємств у виробничих процесах або наукових розробках (наукомісткі галузі з диверсифікованим виробництвом – радіоелектроніка, точне машинобудування, приладобудування, а також медична та мікробіологічна промисловість). Крім того, такі галузі вимагають використання праці висококваліфікованих працівників, у тому числі науковців і дослідників, що надзвичайно важливо для збереження і розвитку накопиченого інтелектуального потенціалу країни [6, с. 36].

На противагу їм, традиційні галузі мають широкі можливості створення дешевих робочих місць для відносно малокваліфікованих працівників. Це насамперед деревообробна, поліграфічна, харчова й переробна промисловість, виробництво будівельних матеріалів тощо.

Однак є і такі галузі промисловості, у яких малий бізнес взагалі не має істотних перспектив розвитку. Наприклад, такими є галузі паливно-енергетичного комплексу. Це пов'язано з дуже високою капіталомісткістю робочих місць, яка у десятки разів переважає середню по промисловості, тривалістю інвестиційного циклу й унікальністю окремих агрегатів з великою одиничною потужністю й технологічною неможливістю виділення їх зі складу підприємства [6, с. 36].

На жаль, нині малі підприємства постійно стикаються з проблемами і труднощами, які заважають їхньому подальшому розвитку. Це – несприятливий правовий клімат, зокрема, нестійкість, незавершеність та суперечність законодавства і нормативних актів. Дуже високим є ризик вкладення капіталу, низькі обсяги інвестицій, жорсткий податковий пресинг, ускладненість системи оподаткування, системи ліквідації підприємств, високі відсоткові банківські ставки, кризи платежів тощо. Звідси і невисокі темпи щодо створення нових робочих місць, насичення ринку вітчизняними товарами, додаткових надходжень у бюджет [4, с. 447].

Таким чином, динамічність розвитку малого бізнесу на сучасному етапі поєднується з відтворенням високих соціальних ризиків для зайнятих у ньому осіб. Їхня слабка соціальна захищеність є важливим моментом для тверезої оцінки потенціалу малого бізнесу у створенні додаткових робочих місць.

Зважаючи на це, стратегія стимулювання розвитку і підтримки малого підприємництва ні в якому разі не повинна стримувати розвиток великої індустрії. Тим паче що масовий перехід робочої сили з неї до малого бізнесу вимагає серйозних зрушень у професійному та кваліфікаційному складі зайнятих осіб, причому найчастіше негативних зрушень, поєднаних із значною кількістю моральних та психологічних проблем. Тому систему підготовки і перепідготовки кадрів для діяльності у сфері малого бізнесу варто здійснювати шляхом налагодження ділових контактів з навчальними закладами, використання можливостей залучення міжнародних організацій та фондів з урахуванням передового досвіду іноземних держав із питань розвитку підприємництва.

**Висновки.** Малий бізнес – це невід’ємна частина соціально-економічної системи країни, яка забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови зовнішнього середовища. Малий бізнес відіграє важливу роль у збільшенні чисельності робочих місць та вирішенні проблем зайнятості населення, особливо у тих регіонах, де проблема безробіття залишається нерозв’язною. Зрозуміло, що такому сектором економіки, який є найбільш уразливим, потрібна постійна підтримка з боку держави. Для стабілізації і активного розвитку підприємств малого бізнесу потрібно створювати інституції, які б врегульовували чинні норми законодавства та створювали нові. Варто зауважити, що такі форми підприємницької діяльності є досить нішевими для економіки нашої країни і розвиваються інтенсивним шляхом. Підприємства малого бізнесу заповнюють той простір, який був раніше відкритий для економіки України, а це призводить до збільшення споживчого попиту, зменшення дефіцитності певної продукції. Тому можна зауважити, що для нашої країни цілком сприятливою була б форма аутсорсингу, яка б дозволила залучити суб’єкти економіки, що вирішували б завдання непрофільного характеру. Її доцільно було застосовувати у відносинах між великим і середнім та малим бізнесами, а також між державною інституцією та приватними компаніями. Політика аутсорсингу дозволить розширити сферу діяльності підприємств малого бізнесу, що в подальшому стимулюватиме і формуватиме умови для створення середнього класу населення.

Однак сучасний стан ринку праці як у регіонах, так і в Україні в цілому свідчить про те, що досягнення мети повної й продуктивної зайнятості неможливе без цілеспрямованого формування заходів активного державного впливу на розвиток малого бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глядацька Н.М., Михайлович В.А. Зайнятість населення України в умовах нестабільної економічної ситуації: основні проблеми і напрями їх вирішення // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 18-21.
2. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С.Г. Дрига. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.
3. Лапушта М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
4. Ольвінська Ю.О. Роль розвитку малого бізнесу у реструктуризації регіонального ринку праці // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление трудовыми ресурсами: государство, регион, предприятие. – Донецк: ІЕП, 2006. – Т. 2. – С. 345-350.
5. Тимченко О.І. Стан та перспективи зайнятості населення на малих підприємствах України // Наукові праці НУХТ. – К.: НУХТ, 2008. – № 27. – С. 212-214.
6. Хусаєнова А.А. Роль малого бізнесу в рішенні проблем зайнятості населення // Вестник БГУ. – 2012. – № 5. – С. 34-37.
7. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.133.017

**Маловичко С.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри маркетингу та менеджменту  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

У статті здійснена оцінка ринків роздрібною електронною торгівлю 30 найбільш активних у цій сфері країн світу, на основі рейтингу, складеного на підставі глобального індексу роздрібною електронною торгівлю. Визначені найбільш привабливі країни для здійснення роздрібною електронною торгівлю, проаналізовано позитивні і негативні наслідки розширення ринку електронною торгівлю з огляду на приватний та публічний сектори. Використано діалектичний метод наукового пізнання, а також комплекс загальнонаукових методів гносеології: теоретичного узагальнення, графічний, групування і класифікації, методів статистичного і математичного аналізу.

**Ключові слова:** електронна торгівля, привабливість ринку, електронна комерція, глобальний індекс роздрібною електронною торгівлю.

#### **Маловичко С.В. ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ**

В статье осуществлена оценка рынков розничной электронной торговли 30 наиболее активных в этой сфере стран мира, на базе рейтинга, составленного на основании глобального индекса розничной электронной торговли. Определены наиболее привлекательные страны для осуществления розничной электронной торговли, проанализированы позитивные и негативные последствия расширения рынка электронной торговли на частный и публичный секторы государства. Использован диалектический метод научного познания, а также комплекс общенаучных методов гносеологии: теоретического обобщения, графический, группировки и классификации, методов статистического и математического анализа.

**Ключевые слова:** электронная торговля, привлекательность рынка, электронная коммерция, глобальный индекс розничной электронной торговли.

#### **Malovychko S.V. ESTIMATION OF ATTRACTIVENESS OF RETAIL E-COMMERCE MARKET**

Estimation of markets of retail e-commerce of top 30 the most active countries in this field, on the basis of rating by global index of retail e-commerce was conducted in the article. The most attractive countries for realization of retail e-commerce were defined, besides positive and negative consequences of expansion of electronic trade market for private and public sectors of the state were analysed. The dialectical method of scientific cognition, and also such a complex of scientific methods of gnosiology were applied as: theoretical generalization, graphics, grouping and classification, methods of statistical and mathematical analysis.

**Keywords:** e-trade, market attractiveness, e-commerce, global index of retail e-commerce.

**Постановка проблеми.** Сучасні макроекономічні прояви споживчої активності чинять вплив на розвиток як національної, так і міжнародної економіки. Торгівля як галузь економіки набуває трансформаційного характеру під впливом як казуальних, так і закономірних інноваційних змін у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Традиційна торгівля зазнає значного конкурентного тиску від електронної торгівлі, яка набуває усе більшої значущості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато вітчизняних та українських науковців присвячували свої дослідження питанням електронної торгівлі. Вивчення конкуренції на електронних ринках, що «..має специфічні відмінності від конкуренції на традиційних ринках» [1, с. 111], відображено у роботах Н.А. Космарової та А.Д. Сеїт-браїмова. О.О. Алесєєнко [2] виконував дослідження особливостей та принципів здійснення купівлі в Інтернеті. М.З. Катинська [3] акцентувала увагу на основних чинниках, проблемах та напрямках розвитку торговельної діяльності в сфері електронної торгівлі. Н.С. Серських [4] зосереджував увагу на аналізі динаміки використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, розглядав основні напрями та проблеми впровадження моделі електронної комерції B2B в діяльність підприємств аграр-

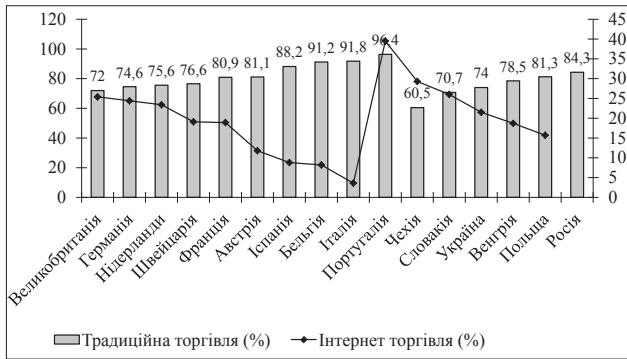
ного сектору тощо. Разом з тим недостатньо висвітлені питання аналізу привабливості ринків (країн) для здійснення електронної торгівлі. Майже відсутні теоретичні й практичні дослідження роздрібною електронною торгівлю. Вагомий внесок у розбудову цих питань здійснено міжнародною консалтинговою фірмою А.Т. Кеарнеу, що кожного року проводить дослідження у цій сфері.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виявлення найбільш привабливих країн для здійснення роздрібною електронною торгівлю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та споживча активність в Інтернеті, що набирає обертів, здійснили вплив на конструювання матриць економічної поведінки суспільства. Електронна торгівля стає міжнародним, швидко еволюціонуючим явищем, що має усі шанси завоювати в стратегічній перспективі ключові позиції серед галузей економіки (рис. 1).

Співставлення традиційної та електронної торгівлі європейських країн за 2014 рік свідчить, що домінуючу позицію займає Чехія, де традиційна торгівля замає 60,5%, електронна – 39,5%. Друге місце посідає Словачія (70,7% та 29,3% відповідно), також лідерами серед активності на електронному ринку є





**Рис. 1. Співставлення традиційної та електронної торгівлі європейських країн за 2014 рік**

Складено автором на основі [5]

такі країни, як Великобританія, Германія та Нідерланди. В Україні 74% товарів реалізуються традиційним способом, 26% – електронним.

З метою виявлення найбільш привабливих країн для здійснення роздрібною електронною торгівлі доцільно звернутися до практики А.Т. Kearney – лідируючої міжнародної консалтингової фірми у сфері менеджменту, що розробила глобальний індекс роздрібною електронною торгівлі (А.Т. Kearney Global Retail E-Commerce), який здійснює ранжування найбільш активних країн у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, досліджуючи їх потенціал електронною торгівлі, та ґрунтується на аналізі теперішнього стану ринку країни та його потенціалу зростання.

Глобальний індекс роздрібною електронною торгівлі дозволяє визначити як найбільших домінуючих лідерів ринку в світі, так і евентуальних багатобічючих гравців, що показують значний потенціал зростання. Ранжування здійснюється з метою виявлення найбільш привабливих країн для здійснення роздрібною електронною торгівлі країн за шкалою від 0 до 100 балів.

Згідно із методикою А.Т. Kearney, роздрібною електронною торгівля – це продаж товарів широкого споживання загальної громадськості через вебсайти, керовані роздрібною онлайн-продавцями. Збут приписаний країні, де купівля зроблена, а не де роздрібною продавці розміщені [6].

Розрахунок глобального індексу роздрібною електронною торгівлі базуються на даних Євромонітору (Euromonitor), Об'єднання Міжнародних Телекомунікацій (International Telecommunications Union), Світового Банку (World Bank) і Світових базах даних Економічного Форуму (World Economic Forum databases).

У процесі розрахунку глобального індексу роздрібною електронною торгівлі використовуються такі

індикатори, як: розмір онлайн ринку, застосування технологій і поведінка споживача, інфраструктура, потенціал зростання ринку (табл. 1).

Результати застосування метрики привабливості ринку електронною торгівлі упродовж 2015 року представлено у таблиці 2.

У таблиці показані 30 країн світу, що отримали найвищі рейтинги глобального індексу роздрібною електронною торгівлі. Перше місце рейтингу займають США, що впродовж 2015 року збільшили свій рейтинг на 2 пункти. Поступається лідеру Китай, що займав перше місце у 2014 році за привабливістю ринку електронною торгівлі. 3-тє, 4-тє і 5-тє місце відповідно займають Великобританія, Японія і Германія. Тільки одна країна у 2015 році не змінила своє місце в рейтингу – Швеція, яка стабільно займає 16 місце. Найбільше падіння в рейтингу 30 найбільш привабливих країн для реалізації електронною торгівлі здійснила Аргентина, що втратила майже 17 пунктів та зайняла 29 місце. Завершує таблицю Ірландія, що має такі показники: розмір онлайн-ринку – 4,9, поведінка споживачів – 74,4, потенціал зростання – 27,6, інфраструктура – 74,1. Порівняння лідерів та аутсайдерів за глобальним індексом роздрібною електронною торгівлі (рис. 2, 3) виявило, що найцікавішим для прийняття стратегічних рішень є індикатор «потенціал зростання», який у країн, що мають найвищий рейтинг, критично відрізняється. Так, наприклад, США, як країна з найвищим рейтингом, має оцінку (22) за цим індикатором на рівні Ірландії (27,6), що займає останню позицію.

Найбільш розвинені країни світу показують позитивну тенденцію розвитку торгівлі в Інтернеті. Цей порівняно новий етап у господарській діяльності, поза сумнівом, приносить користь національним економікам. У зв'язку з цим виникає теоретичне питання, відповідь на яке може вплинути на формування нової економічної політики України. Це питання можна сформулювати так: якщо розширення електронною торгівлі – це властиве явище для усіх найбільш розвинених економік, чи може стати стимулювання електронною торгівлі одним із чинників, що сприяє оздоровленню економіки. Відповідь на це питання можлива після аналізу наслідків такого стимулювання.

Переваги споживачів очевидні – унаслідок відсутності у продавців відчутної статті витрат, а саме оренда або придбання торгових площ і утримання пов'язаного з цим персоналу, ціни в інтернет-магазинах нижчі, до того ж площі магазинів обмежують асортимент, який може бути істотно розширений у режимі електронною торгівлі. Крім того, такі традиційно маломобільні групи населення як пенсіонери і люди з обмеженими фізичними можливостями можуть отримати доступ до широкого спектра това-

Таблиця 1

**Індикатори для розрахунку привабливості ринку електронною торгівлі**

| Індикатор                                      | Вага індикатора | Характеристика  |
|--|-----------------|---|
| Розмір онлайн-ринку                            | 40%             | Поточні роздрібною онлайн-продажі. Чим вище рейтинг, тим вище поточний обсяг онлайн-ринку.  |
| Застосування технологій і поведінка споживачів | 20%             | Індикатори поведінки он-лайн споживачів, такі як проникнення Інтернету, споживчі тренди і використання технологій. Чим вище рейтинг, тим сприятливіша споживча база для онлайн-транзакцій.  |
| Інфраструктура                                 | 20%             | Індикатори розвитку фінансової і логістичної інфраструктури, у тому числі кількість кредитних карт на одне домогосподарство, а також наявність і якість логістичних агентів. Чим вище рейтинг, тим більш сприятлива інфраструктура країни для онлайн-покупок. |
| Потенціал зростання                            | 20%             | Прогнозоване зростання обсягу роздрібною торгівлі он-лайн. Чим вище рейтинг, тим вище прогноз зростання.  |

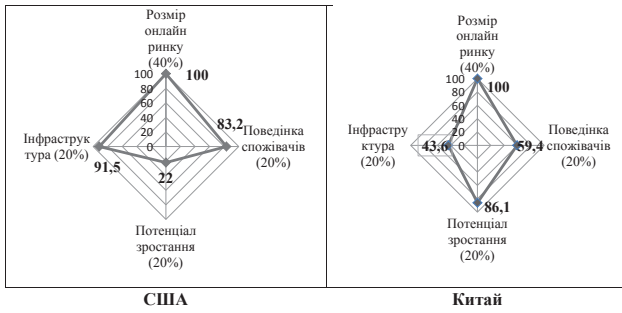
Складено автором на основі [6]

Таблиця 2

Рейтинг найбільш привабливих країн для здійснення електронної торгівлі, розрахований на основі глобального індексу роздрібно-електронної торгівлі у 2015 році

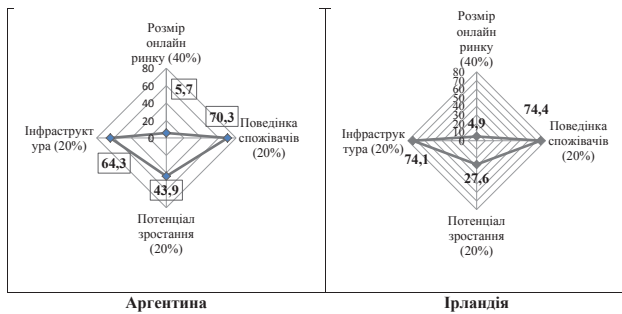
| Рейтинг | Країна            | Розмір онлайн ринку (40%) | Країна            | Поведінка споживачів (20%) | Країна            | Потенціал зростання (20%) | Країна            | Інфраструктура (20%) |
|---------|-------------------|---------------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|---------------------------|-------------------|----------------------|
| 1       | США               | 100                       | Данія             | 100                        | Китай             | 86,1                      | Гонконг           | 100                  |
| 2       | Китай             | 100                       | Норвегія          | 99,4                       | Венесуела         | 79,4                      | Сінгапур          | 100                  |
| 3       | Великобританія    | 87,9                      | Нідерланди        | 98,8                       | Саудівська Аравія | 67,3                      | Японія            | 97,7                 |
| 4       | Японія            | 77,6                      | Великобританія    | 98,6                       | Мексика           | 58,6                      | Південна Корея    | 95                   |
| 5       | Германія          | 63,9                      | Південна Корея    | 98,4                       | Росія             | 51,8                      | США               | 91,5                 |
| 6       | Франція           | 51,9                      | Фінляндія         | 98,3                       | Чилі              | 49,3                      | Канада            | 88,9                 |
| 7       | Південна Корея    | 44,9                      | Швеція            | 97,2                       | Бельгія           | 48,3                      | Великобританія    | 86,4                 |
| 8       | Росія             | 29,6                      | Гонконг           | 93,6                       | Аргентина         | 43,9                      | Австралія         | 84,8                 |
| 9       | Бразилія          | 19,6                      | Германія          | 92,6                       | Германія          | 29,5                      | Нідерланди        | 84,6                 |
| 10      | Іспанія           | 13,2                      | Швейцарія         | 89,6                       | Австралія         | 28,6                      | Германія          | 83,1                 |
| 11      | Італія            | 12,3                      | Франція           | 89,5                       | Бразилія          | 28                        | Швейцарія         | 82,5                 |
| 12      | Австралія         | 11,9                      | Сінгапур          | 89,4                       | Італія            | 27,8                      | Франція           | 82,1                 |
| 13      | Канада            | 10,6                      | Японія            | 87,8                       | Ірландія          | 27,6                      | Бельгія           | 81,1                 |
| 14      | Мексика           | 10                        | Нова Зеландія     | 86,4                       | Нова Зеландія     | 25,9                      | Іспанія           | 80,1                 |
| 15      | Нідерланди        | 8,9                       | Австрія           | 85,3                       | Канада            | 23,6                      | Швеція            | 77,7                 |
| 16      | Швеція            | 8,8                       | США               | 83,2                       | США               | 22                        | Фінляндія         | 77,3                 |
| 17      | Бельгія           | 8,3                       | Бельгія           | 82                         | Франція           | 21                        | Норвегія          | 76,3                 |
| 18      | Норвегія          | 8,2                       | Канада            | 81,4                       | Іспанія           | 20,2                      | Данія             | 75,5                 |
| 19      | Данія             | 8,1                       | Австралія         | 80,8                       | Австрія           | 19                        | Нова Зеландія     | 75,4                 |
| 20      | Швейцарія         | 7,1                       | Ірландія          | 74,4                       | Сінгапур          | 15,7                      | Австрія           | 74,8                 |
| 21      | Фінляндія         | 6,4                       | Іспанія           | 73,1                       | Данія             | 15,1                      | Саудівська Аравія | 74,6                 |
| 22      | Австрія           | 5,9                       | Чилі              | 71,8                       | Гонконг           | 13                        | Ірландія          | 74,1                 |
| 23      | Аргентина         | 5,7                       | Італія            | 71,6                       | Швеція            | 11,8                      | Чилі              | 73,2                 |
| 24      | Ірландія          | 4,9                       | Аргентина         | 70,3                       | Великобританія    | 11,3                      | Бразилія          | 72,4                 |
| 25      | Чилі              | 2,7                       | Росія             | 66,4                       | Південна Корея    | 11,3                      | Італія            | 70,7                 |
| 26      | Гонконг           | 2,3                       | Китай             | 59,4                       | Японія            | 10,1                      | Мексика           | 68                   |
| 27      | Венесуела         | 1,7                       | Бразилія          | 57,4                       | Нідерланди        | 8,1                       | Росія             | 66,2                 |
| 28      | Нова Зеландія     | 1,7                       | Венесуела         | 54,1                       | Швейцарія         | 7,4                       | Аргентина         | 64,3                 |
| 29      | Сінгапур          | 1,3                       | Мексика           | 53,3                       | Норвегія          | 5,6                       | Венесуела         | 55,7                 |
| 30      | Саудівська Аравія | 1,1                       | Саудівська Аравія | 46,6                       | Фінляндія         | 3,8                       | Китай             | 43,6                 |

Складено автором на основі [6]



**Рис. 2. Лідери серед країн найбільш привабливих для здійснення електронної торгівлі**

Складено автором за даними [6]



**Рис. 3. Аутсайтери серед країн найбільш привабливих для здійснення електронної торгівлі**

Складено автором за даними [6]

рів. З цього виходить, що споживачі однозначно знаходяться у вигаді від розширення електронної торгівлі просто тому, що зможуть більше спожити.

Наслідки розвитку електронної торгівлі В2С для зовнішньоторговельного балансу країни, швидше, негативні, тому що обсяги імпорту товарів збільшуються, хоча, теоретично, кількість імпортного товару, що продається, може залишитися і незмінним, якщо відбудеться перерозподіл і частина товарів переміститься з магазинів в Інтернет. Проте, згідно з логікою ціноутворення, відкриттю нових інтернет-магазинів незмінно передуватиме імпорту товарів. У довгостроковій же перспективі збільшення імпорту корелюватиме з різницею середніх цін на імпортні товари в традиційних і інтернет-магазинах. Механізмом компенсації цих втрат може бути збільшення продажів через Інтернет товарів вітчизняного виробника.

Позитивним ефектом від розширення електронної торгівлі є прозорість обліку руху грошових коштів,

тобто повна прозорість розрахунків для фіскальних органів, за умови повного переходу на електронні платежі.

З точки зору зайнятості, немає однозначної відповіді, як вплине розширення електронної торгівлі на ситуацію. Точно можна лише стверджувати, що будуть потрібні працівники з іншими навичками і кваліфікаціями в порівнянні з традиційними видами торгівлі. Це у свою чергу стимулює розвиток освіти, що врешті-решт підвищує конкурентоспроможність країни. До того ж трансформація видів торгівлі може сприяти поліпшенню екологічної ситуації і зменшити навантаження на транспортні мережі.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок про надзвичайно складну природу і властивості електронної торгівлі. У всіх без виключення цивілізованих країнах електронна торгівля займає значну частку ринку і спостерігається об'єктивна тенденція до подальшого зростання. При цьому кожна країна має свою специфіку зростання, яка є наслідком структури населення, традицій суспільства, розвиненості і структури національної економіки. При регулюванні ринку електронної торгівлі держава повинна враховувати переваги і недоліки його розширення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Космарова Н.А., Сеитибраимов А.Д. Поисквая система и несовершенная конкуренция на электронном рынке / Н.А. Космарова, А.Д. Сеитибраимов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 111-114.
2. Алексеенко Е.А. Особенности совершения покупок и коммуникаций в онлайн-пространстве / Е.А. Алексеенко // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 88-91.
3. Катинська М.З. Основні чинники та проблеми розвитку електронної торгівлі / М.З. Катинська // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4(8). – С. 116-122.
4. Серських Н.С. Проблеми впровадження інструментів електронної комерції в агробізнесі / Н.С. Серських // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3(27). – С. 39-42.
5. European B2C E-commerce Reports 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nrw.nl/wp-content/uploads/2015/07/European-b2c-e-commerce-report-2015.pdf>.
6. Global Retail E-Commerce Keeps On Clicking The 2015 Global Retail E-Commerce Index™ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.atkearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset\\_publisher/87xbENNHPPZ3D/content/global-retail-e-commerce-keeps-on-clicking/10192?\\_101\\_INSTANCE\\_87xbENNHPPZ3D\\_redirect=%2Fconsumer-products-retail%2Fe-commerce-index](https://www.atkearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset_publisher/87xbENNHPPZ3D/content/global-retail-e-commerce-keeps-on-clicking/10192?_101_INSTANCE_87xbENNHPPZ3D_redirect=%2Fconsumer-products-retail%2Fe-commerce-index).
7. Factors Affecting E-commerce Adoption in Small and Medium Enterprises: An Interpretive Study of Botswana [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://usir.salford.ac.uk/28493/1/Shemi-Finalthesis-.pdf>.

УДК 332.012.332

Савицька О.І.

аспірант кафедри фінансів  
Української академії банкієвської справи

Шинкаренко Т.О.

магістр обліково-фінансового факультету  
Української академії банкієвської справи

## ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ

У статті систематизовано підходи до визначення поняття «фінансовий потік», визначено економічну сутність та виділено основні ознаки категорії «фінансовий потік регіону». Авторами розроблено схему формування фінансових потоків регіону. Крім того, визначено основну мету, структурні елементи та напрями управління фінансовими потоками регіону.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, фінансові потоки, фінансові ресурси, управління фінансовими потоками регіону.

### Савицкая О.И., Шинкаренко Т.А. ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

В статье систематизированы подходы к определению понятия «финансовый поток», определена экономическая сущность и выделены основные признаки категории «финансовый поток региона». Авторами разработана схема формирования финансовых потоков региона. Кроме того, определены основная цель, структурные элементы и направления управления финансовыми потоками региона.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, финансовые потоки, финансовые ресурсы, управление финансовыми потоками региона.

### Savytska O.I., Shynkarenko T.O. FORMATION AND MANAGEMENT OF THE FINANCIAL FLOWS IN CONTEXT IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE FINANCIAL PROVIDING OF REGION

In the article are systematized the approaches to the definition of «cash flow», is defined the economic substance and the basic features of the category «financial flow in the region». The authors developed a scheme of the formation of financial flows in the region. Also, is defined the main goal, structural elements and the direction of the management of financial flows in the region.

**Keywords:** financial security, financial flows, financial resources, management of financial flows in the region.

**Постановка проблеми.** За останні роки у багатьох державах спостерігається децентралізація економічних і соціальних процесів. Усе більше функції регулювання цих процесів переходять від центральних рівнів до регіональних. На сучасному етапі розвитку економіки України підвищення рівня регіоналізації у прийнятті управлінських рішень є одним із головних пріоритетів сучасного розвитку країни, а забезпечення стійкості розвитку економіки територій належить до першочергових стратегічних завдань.

На регіональному рівні основними пріоритетами для ефективного фінансового забезпечення має бути виявлення та використання резервів економічного зростання, активізація існуючих фінансових механізмів та інструментів розвитку, тобто своєчасне формування та управління фінансовими потоками регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам фінансового забезпечення за останні роки присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: М.А. Французова, С.О. Кравченко, С.С. Марковський, І.В. Осьмірко та ін. Вони досліджували це поняття з різних сторін, описували процеси формування та управління, чим підкреслюють актуальність даної тематики. Багато авторів досліджують взаємозв'язок фінансового забезпечення з фінансовими потоками. Вагомий внесок у дослідження поняття фінансових потоків зробили такі вчені-економісти: О.С. Бондаренко, Г.М. Гузенко, Л.Г. Шкодіна, В.О. Черевко та ін. Проте окремі аспекти удосконалення підходів до визначення сутності, значення, структури та управління фінансовими потоками регіону залишаються недостатньо вивченими.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на здобутки науковців, у

вивченні фінансового забезпечення регіону залишаються недостатньо досліджені питання, щодо розуміння та управління фінансовими потоками регіону. Це питання є особливо важливим, враховуючи, що Україна прийняла курс на децентралізацію та надає можливість саморегулювання, що сприятиме розвитку економіки регіону.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження можливих шляхів підвищення ефективності фінансового забезпечення регіону як результату узагальнення теоретичних підходів до трактування сутності фінансових потоків та визначення основних напрямів їхнього управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для обґрунтування науково-методичних та практичних рекомендацій з підвищення ефективності функціонування фінансового забезпечення є важливим проведення дослідження сутності даного поняття. Фінансове забезпечення – це сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм фінансування, фінансових важелів та інструментів впливу на фінансовий стан [1, с. 47].

Досліджуючи зміст фінансового забезпечення, було встановлено, що це системна діяльність, яка обов'язково включає дві підсистеми [2, с. 3], а саме:

- функціональна підсистема (основна діяльність). Реалізується через мобілізацію, накопичення, перетворення та розподіл фінансових ресурсів, за для досягнення поставленої мети;

- управлінська підсистема. Характеризується діяльністю, що забезпечує належну ефективність та результативність обраної мети.

Аналізуючи роботи вітчизняних авторів, бачимо, що ефективне фінансове забезпечення регіону можливе при здійсненні детального дослідження щодо формування та управління фінансових ресурсів. У даному випадку поняття фінансових ресурсів є більш вузьким, доречним буде застосування «фінансових потоків» території яке включає в себе попередній термін. Адже саме фінансові потоки є основою у побудові механізму фінансового забезпечення.

Фінансові потоки як специфічне економічне поняття поступово набуває широкого поширення в економічній літературі. Науковці застосовують зазначене поняття під час досліджень фінансової діяльності на макро- чи мікрорівні. Проте однозначного трактування дане поняття поки що не має. Загалом, у науковій літературі виділяють три підходи до визначення змісту поняття «фінансові потоки», систематизація яких наведена на рисунку 1.

Так, прихильники першого підходу, визначаючи специфічні риси фінансових потоків, досліджують рух фінансових ресурсів у межах макро- та мікроредовища. У працях дослідників чітко прослідкову-

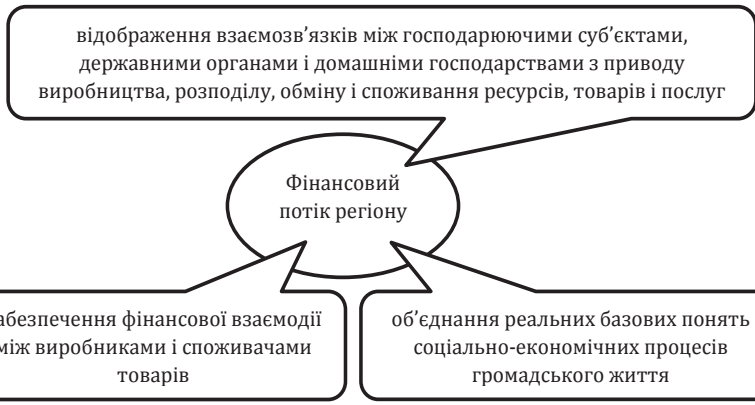


Рис. 2. Головні ознаки фінансового потоку регіону

Джерело: складено авторами на основі [6]

ється врахування впливу факторів часу на обсяги та види фінансових ресурсів, обґрунтування характеру фінансових відносин [5, с. 243].

Відповідно до другого підходу, у контексті фінансового управління суб'єктом господарювання, науковці ототожнюють поняття фінансового та грошового потоку. В основу цього підходу покладено забезпечення фінансової стійкості підприємства, спрямоване на забезпечення рівноваги обсягів над-

ходження і витрачання грошових коштів.

Науковці, що схиляються до третього підходу, акцентують увагу на доцільності взаємоузгодженого управління фінансовими, матеріальними та інформаційними потоками, а також на необхідності управління ними на всіх стадіях логістичного ланцюга.

Проаналізовані підходи науковців свідчать, що фінансові потоки можуть існувати лише у взаємозв'язку із матеріальними та інформаційними потоками. При цьому, основним їх призначенням є забезпечення руху матеріальних потоків у необхідних обсягах, у визначений термін та з використання найбільш прийнятних джерел фінансування.

Економічна система складається із системоутворюючих елементів, тісно взаємопов'язаних і взаємозалежних, які мають упорядковані зв'язки й утворюють певну структуру. Взаємозв'язок усіх секторів економічної діяльності в єдину цілісну ринкову систему здійснюється за допомогою фінансових потоків. Тобто фінансові потоки варто розуміти як рух відповідних фінансових ресурсів на мікро-, макро- та мегарівнях [4, с. 21].

Нині в дослідницькій та економічній літературі немає однозначного підходу щодо

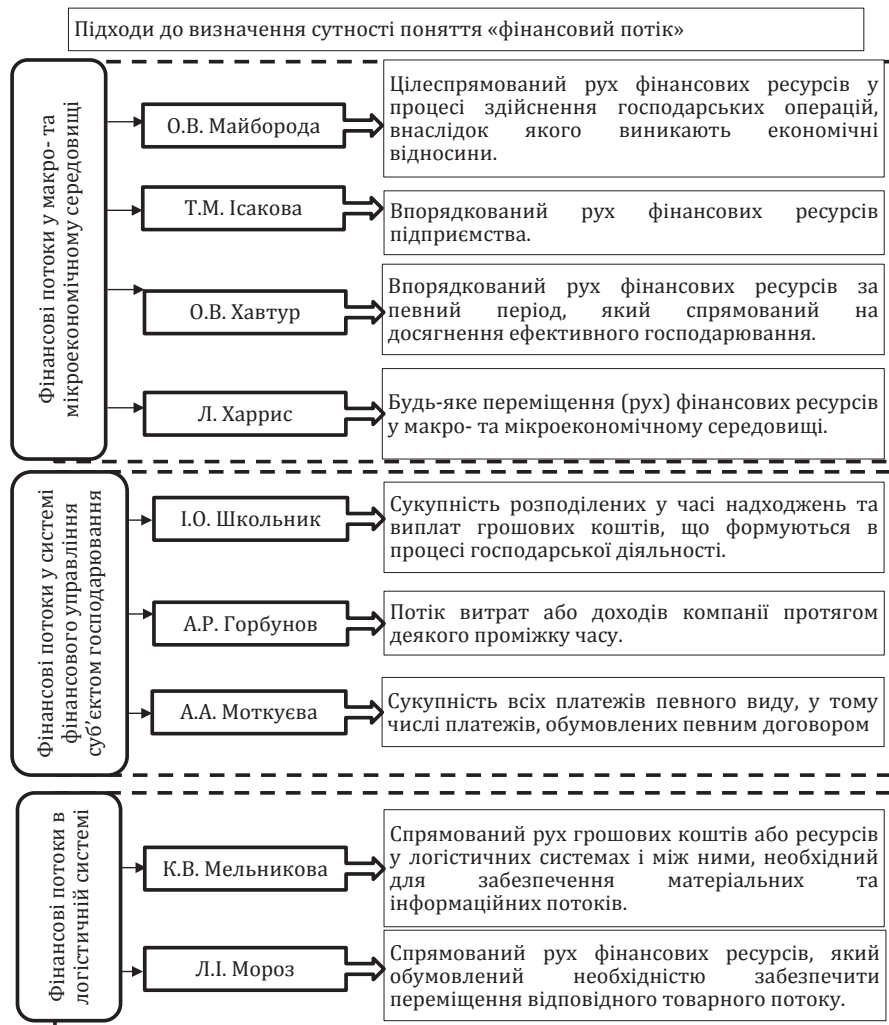


Рис. 1. Підходи до визначення сутності поняття «фінансові потоки»

Джерело: складено авторами на основі [3; 4; 5]

застосування категорії «фінансовий потік регіону». Так, на основі аналізу та оцінки існуючих наукових підходів до визначення економічної сутності фінансового потоку регіону було виділено три основні ознаки даної категорії, які відображено на рисунку 2.

За допомогою виділення головних ознак категорії «фінансовий потік регіону» можна визначити його економічну сутність як сукупність потоків доходів або витрат усіх суб'єктів регіональної економічної системи.

Для визначення структури регіонального фінансового потоку доцільно групувати економіку за інституціональними секторами, враховуючи при цьому організаційну та фінансову єдність суб'єктів економічних відносин (рис. 3). Зазначена структура включає лише найважливіші регіональні фінансові потоки, які на практиці розглядаються більш детально.

Зазначені складові фінансового потоку регіону повною мірою визначають фінансовий стан регіону, зокрема суб'єктів господарювання, що знаходяться на його території, і населення. У інтегрованих фінансових потоках можна виділити три групи економічної діяльності, а саме: органи місцевого самоврядування, суб'єкти підприємницької діяльності та населення, між якими відбувається формування внутрішніх фінансових відносин (рис. 4). Вони визначають типи і розміри вхідних та вихідних щодо регіону фінансових потоків.

З рисунка видно, що вхідні фінансові потоки регіону складаються з усіх ресурсів, які надходять із дер-

жавного бюджету або від інших структур до бюджету регіону, населенню у формі обов'язкових платежів (пенсії, допомоги, стипендії тощо). Крім того, частина населення може працювати поза регіоном, але їх дохід витрачається на території регіону [8, с. 156]. Вхідні фінансові потоки суб'єктів підприємницької діяльності утворюються за рахунок доходу від продажів за межами регіону та отримуваних інвестицій.

Вихідні регіональні фінансові потоки формуються за рахунок місцевого бюджету, за кошти якого здійснюються замовлення окремим структурам поза територію регіону, також за рахунок коштів, що витрачаються населенням поза межами регіону та суб'єктами підприємницької діяльності, що витрачають ресурси поза даною територією при здійсненні закупівельної діяльності (сировини, газу, устаткування, за рахунок фахівців, що залучаються, із зовнішнього середовища тощо) та при сплаті податків до бюджетів вищих рівнів та державні фонди [8, с. 158]. Таким чином, вхідні фінансові потоки регіону більшою мірою формуються за рахунок складових фінансового потенціалу регіону, а вихідні – за рахунок регіональних зобов'язань.

Перерозподіл фінансових ресурсів, які утворилися в регіоні у результаті вхідних фінансових потоків, з урахуванням їх зменшення через вихідні фінансові потоки і є внутрішніми. Як видно з рисунка 4, внутрішні фінансові потоки утворюються між регіональними органами влади, суб'єктами підприємницької діяльності та населенням території.

Для регіональних органів влади основними внутрішніми вхідними фінансовими потоками є податки і збори від суб'єктів підприємницької діяльності та населення регіону. Крім того, до бюджету надходять неподаткові платежі у вигляді доходів від використання майна, що перебуває в регіональної або муніципальної власності, доходів від надання платних державних або муніципальних послуг, штрафів, інших обов'язкових платежів тощо [10, с. 188].

У свою чергу, регіональні органи влади здійснюють вихідні фінансові потоки щодо суб'єктів підприємницької діяльності за допомогою надання бюджетних інвестицій і субсидій, закупівлі товарів, робіт, послуг для державних або муніципальних потреб. Основу внутрішніх вихідних фінансових потоків бюджету щодо населення складають бюджетні кошти регіону, що направляються на соціальні виплати та на виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери.

Суб'єкти підприємницької діяльності оплачують працю найманих працівників, розподіляють деяку частину отриманого прибутку між акціонерами у вигляді дивідендів, зазначені виплати громадянам є вихідними внутрішніми фінансовими потоками для господарюючих суб'єктів і вхідними внутрішніми для населення [10, с. 189].

Водночас вихідними внутрішніми фінансовими потоками населення щодо суб'єктів підприємницької

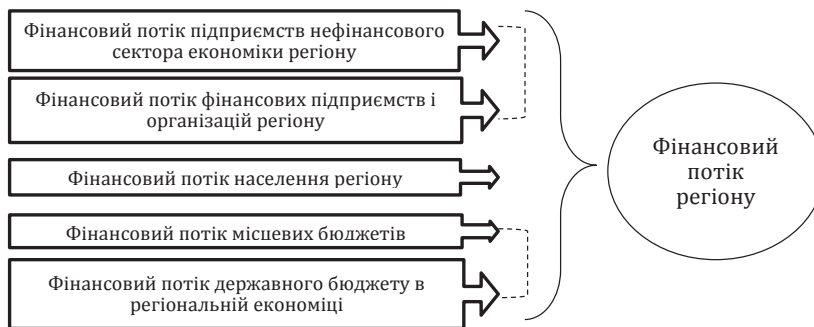


Рис. 3. Структура фінансового потоку регіону

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

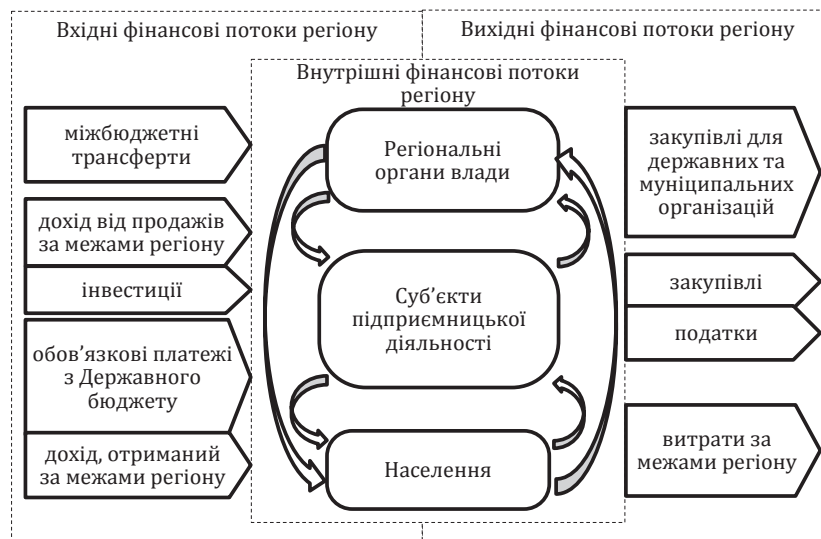


Рис. 4. Схема формування фінансових потоків регіону

Джерело: розроблено авторами на основі [8; 9; 10]

діяльності можуть бути кошти громадян, спрямовані у вигляді інвестицій, а також кошти, що спрямовуються у фінансово-кредитні організації, які потім стають фінансовими ресурсами суб'єктів господарської діяльності і бюджету.

Нині головними пріоритетами розвитку регіону є формування й удосконалення його фінансових потоків, використання фінансових резервів для подальшого економічного зростання, активізація існуючих механізмів та інструментів розвитку. Варто зазначити, що для досягнення стало економічного та соціального розвитку регіону необхідне створення оптимальної системи управління його фінансовими потоками.

Основною метою такого управління є вирішення економічних та соціальних проблем. Такий процес забезпечує економічне зростання країни в цілому, пожвавлення виробництва та інвестиційної діяльності.

Однією із найважливіших умов формування системи ефективного управління регіональними фінансовими потоками є економічна самостійність підприємств регіону. Тобто підприємства повинні самостійно відшкодувати витрати, пов'язані з поточною діяльністю і розширенням виробництва, з власних доходів. У результаті регіон у цілому зможе набути економічної самостійності, що дозволить сформувати ефективну систему управління його фінансовими потоками.

Для досягнення економічної самостійності території важливо правильно налагодити механізм фінансових потоків. Кожен фінансовий механізм включає в себе перелік певних складових. Для фінансових потоків на регіональному рівні такими складовими є:

- цілі управління (напрямок і значущість руху ресурсів);
- принципи управління (кількісний аналог цілей);
- компоненти управління (елементи об'єкта управління та їхнього зв'язку, на які здійснюється вплив органами регіональної влади в інтересах досягнення поставлених перед регіоном цілей);
- методи впливу на фактори (інструментарій, способи і технологія досягнення поставлених цілей);
- ресурси управління (інформаційні та матеріальні, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети) [9, с. 93].

При цьому реалізація завдань із визначення регіональних фінансових потоків та ефективного управління ними може бути побудована лише шляхом систематизації економічної роботи. Адже проблема управління фінансовими потоками є актуальною не тільки для регіональної влади, а і для суб'єктів господарювання. При цьому важливо не тільки підкріплювати будь-яке управлінське рішення відповідними фінансовими потоками, але і визначати ефективні напрями їх перерозподілу. Таким чином, у проблемі управління фінансовими потоками регіону визначається цілий комплекс напрямів (рис. 5).

Можна стверджувати, що головною метою ефективного управління фінансовими потоками регіону є повне і своєчасне забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів у встановлені терміни та з гарантованих джерел фінансування. Нарощення обсягу

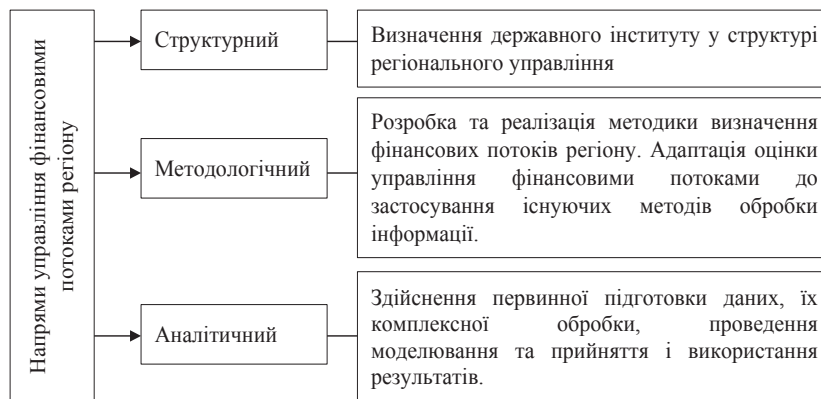


Рис. 5. Напрями управління фінансовими потоками регіону

Джерело: складено авторами на основі [7; 10]

внутрішніх фінансових потоків може здійснюватися як шляхом вироблення регіоном нових фінансових ресурсів, так і за допомогою перевищення обсягів вхідних фінансових потоків над вихідними. Це означає, по суті, здатність економіки регіону утримати на своїй території самостійно створені фінансові ресурси та ті, що надійшли ззовні.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження систематизовано підходи до визначення поняття «фінансовий потік». Визначено економічну сутність та виділено основні ознаки категорії «фінансовий потік регіону».

Представлено авторську схему формування фінансових потоків регіону та охарактеризовано вхідні, вихідні та внутрішні регіональні потоки.

Визначено основну мету, структурні елементи та напрями управління фінансовими потоками регіону.

Отже, можна стверджувати, що ефективне функціонування фінансових потоків регіону є однією із ключових передумов, що визначає темпи та результати ефективного фінансового забезпечення регіону.

У подальших дослідженнях доцільно звернути увагу на розробку комплексної системи оцінки ефективності управління фінансовими потоками регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 47-49.
2. Кравченко С.О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики / С.О. Кравченко, С.С. Марковський // Державне управління: теорія і практика. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
3. Гейко М.П. Сутність та підходи до визначення поняття «фінансові потоки» / М.П. Гейко // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 163-165.
4. Гузенко Г.М. Фінансові потоки як чинник цілісної економічної системи / Г.М. Гузенко, Л.Г. Шкодіна // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2013. – № 13. – С. 15-26.
5. Бондаренко О.С. Обґрунтування наукових підходів до визначення фінансових потоків / О.С. Бондаренко // Бізнесінформ. – 2014. – № 1. – С. 241-248.
6. Черевко В.О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / В.О. Черевко ; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К., 2006. – 22 с.
7. Черевко В.О. Формування поняття «фінансовий потік регіону» / В.О. Черевко // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 70. – С. 339-345.

8. Вовк І.С. Фінансові потоки місцевих бюджетів та особливості їх формування / І.С. Вовк // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 155-159.
9. Зенченко С.В. Методические подходы к оценке ресурсообеспеченности региона на основе управления финансовыми потоками территории / С.В. Зенченко, Е.Ю. Громова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2009. – № 2. – С. 92-103.
10. Лазичева Е.А. Исследование сущности финансовых потоков / Е.А. Лазичева // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 239. – С. 186-189.

УДК 336.71

**Сенищ П.М.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи  
Університету банківської справи

### СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ВПЛИВУ БАНКІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам активізації впливу банків та їхньої кредитної діяльності на економічне зростання України. Визначено теоретичні засади взаємозв'язку процесів розвитку банківського сектору та економіки держави в цілому. Проаналізовано недоліки та проблеми сучасного розвитку банківського кредитування вітчизняної економіки. Запропоновано рекомендації щодо подолання негативних явищ у вітчизняній економіці, впровадження яких буде сприяти поживленню процесів економічного зростання в Україні.

**Ключові слова:** економічне зростання, внутрішній валовий продукт, фінансовий ринок, банк, позички, процентні ставки, рефінансування.

#### Сенищ П.М. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ВЛИЯНИЯ БАНКОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам активизации влияния банков и их кредитной деятельности на экономический рост Украины. Определены теоретические основы взаимосвязи процессов развития банковского сектора и экономики государства в целом. Проанализированы недостатки и проблемы современного развития банковского кредитования отечественной экономики. Предложены рекомендации по преодолению негативных явлений в отечественной экономике, внедрение которых будет способствовать оживлению процессов экономического роста в Украине.

**Ключевые слова:** экономический рост, внутренний валовой продукт, финансовый рынок, банк, ссуды, процентные ставки, рефинансирование.

#### Senysch P.M. MODERN TROUBLES IN ACTIVATION OF BANKS' INFLUENCE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article deals with the problems of banks and enhance the impact of their lending activities on economic growth in Ukraine. Analyzed the shortcomings and problems of modern development bank lending to the domestic economy. Recommendations to overcome the negative phenomena in the patriotic economy, implementation of which will contribute to the revitalization process of economic growth in Ukraine.

**Keywords:** economic growth, gross domestic product, financial market, bank, credit, interest rates, refinancing.

#### Постановка проблеми у загальному вигляді.

Трансформація системи господарських відносин в умовах впливу глобалізації та внутрішніх кризових явищ в Україні обумовлює необхідність зростання ролі банків у процесах акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів між економічними суб'єктами з метою забезпечення необхідних темпів економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності нашої держави. У зв'язку з цим питання активізації впливу банківської системи на процеси розвитку вітчизняної економіки є надзвичайно важливим та актуальним, оскільки від ефективності виконання зазначених завдань залежить не лише стабільність функціонування банківської системи, результативність діяльності конкретного банку, а й економіки в цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблематика економічного зростання та впливу банківської діяльності на прискорення розвитку різних галузей економіки знайшла широке висвітлення у працях як зарубіжних учених: Й. Шумпетера, А. Барахаса, Р. Бінгема, Е. Гилла, так і вітчизняних науковців: О. Вовчак, О. Дзюбюка, С. Реверчука, П. Сенищ, Т. Смовженко, С. Науменкової та ін. Незважаючи на наявність певних напрацювань щодо визначення

теоретичних засад та методичних рекомендацій для активізації участі банків у економічному зростанні, сучасні проблеми розвитку вітчизняної економіки потребують конкретизації умов забезпечення банками необхідних темпів економічного зростання.

Уперше питання взаємозв'язку рівня розвитку фінансових посередників та можливості економічного зростання були розглянуті Й. Шумпетером, який звернув увагу на те, що розвиненість фінансового сектору в економіці (розглядався банківський сектор) чинить, на його думку, позитивний вплив на рівень і темп зростання ВВП на душу населення [1, с. 127].

Вітчизняний науковець П. Сенищ пропонує авторське трактування ролі банківської діяльності у забезпеченні економічного зростання крізь призму трьох основних продуктів банківської системи: депозитного, кредитного та інвестиційного та через вплив на економічний розвиток депозитної, кредитної та інвестиційної систем [2, с. 278].

А. Барахас стверджує, що фінансовий розвиток та економічний розвиток нерозривно пов'язані між собою, ті країни, фінансові системи яких мобілізують значну кількість коштів, тобто є більш ємними, як правило, у довгостроковому плані мають більш



високі і збалансовані темпи економічного зростання [3, с. 38].

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення можливостей підвищення ролі банків у фінансуванні економічного зростання України. Для досягнення поставленої мети у дослідженні виконані такі завдання: визначено основні проблеми активізації впливу банків на розвиток вітчизняної економіки, запропоновано рекомендації щодо подолання сучасних проблем кредитування банками галузей економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вплив банків та банківської діяльності на економічне зростання будь-якої країни, у тому числі й України, зумовлено тим, що банки розподіляють та перерозподіляють національний дохід та валовий внутрішній продукт на кредитній основі. Саме банки є основними посередниками на фінансовому ринку, так як вони, з одного боку, залучають вільні кошти фізичних та юридичних осіб, створюючи та концентруючи позичковий капітал, а з іншого, розміщують цей капітал на тимчасовій основі серед суб'єктів господарювання, сприяючи тим самим, розвитку економіки країни.

Головною причиною хронічного дефіциту коштів для розвитку економіки України є орієнтація фінансової політики на іноземні інвестиції та наявність можливості державного бюджету, які не дозволяють одночасно вирішувати завдання підтримки поточної соціально-економічної стабільності і структурно-технологічної модернізації. Рішення останнього завдання можливе лише за допомогою розвитку банківського кредиту. Саме банківське кредитування збільшує обсяги угод в економіці, що сприяє впровадження технологічних інновацій та економічному розвитку.

Варто зазначити, що країни, банківські системи яких мобілізують значну кількість кредитних ресурсів, у довгостроковому плані мають більш високі і збалансовані темпи економічного зростання. Безумовно, частково це пояснюється тим, що успіх породжує успіх: у країнах з більш високими темпами зростання природним чином виникає підвищений попит на кредитні послуги, що, у свою чергу, сприяє більш швидкому розвитку банківського сектору. Однак, на нашу думку, існує також незалежний вплив у зворотному напрямі – від фінансового розвитку до підвищення економічного зростання.

Банки та фінансові ринки розподіляють кошти, спрямовуючи їх на виробничі цілі, забезпечують фірми і домашні господарства інструментами для управління ризиком, полегшують проведення угод та здійснюють деякий контроль над кінцевим використанням кредитних ресурсів. Для держави це має вирішальне значення, оскільки мається на увазі, що невід'ємною частиною будь-якої стратегії розвитку є створення умов, які сприяють підвищенню ємності банківського сектору.

Зазначимо, що банки у своїй діяльності пропонують два типи позичок. Короткострокові позички носять переважно спекулятивний характер та майже не впливають на зростання економіки. Довгострокові позички є продуктивними у тому сенсі, що вони забезпечують розвиток інноваційних технологій та сприяють збільшенню довгострокових технологічних циклів виробництва. Однак довгострокове кредитування пов'язане з більш високим ризиком ліквідності, оскільки кошти фірм на довгий термін виявляються пов'язаними. Недосконала банківська система перешкоджає адекватному фінансуванню довго-

строкових інвестицій, які стають проциклічними, що сприяє збільшенню кон'юнктурних коливань та супроводжується більш низькими в середньому темпами зростання позичок та виробництва. Чим більш розвинутою та стійкою є банківська система, чим більший обсяг кредитних ресурсів вона може мобілізувати в будь-який момент часу, тим менший рівень ризику ліквідності, а довгострокові позички набувають контрциклічного характеру, пом'якшуючи тим самим волатильність економічного циклу та збільшуючи економічне зростання.

Зазначене вище свідчить, що у забезпеченні економічного зростання розрізняють короткостроковий і довгостроковий аспекти. Стимулювання короткострокового економічного зростання може бути здійснено на засадах використанням стандартних інструментів фіскальної (податки, трансферти, державні закупівлі) та грошово-кредитної (ставка рефінансування, нормативи резервування для банків, операції на відкритому ринку, валютні інтервенції) економічної політики.

Факторами економічного зростання у довгостроковому аспекті є інвестиції в основний та людський капітал, розвиток досліджень і розробок з подальшим впровадженням їхніх результатів у виробництво, а також забезпечення соціально-економічної стабільності в державі, комфортна для бізнесу нормативно-правова база.

Критичний аналіз можливостей використання зазначених вище чинників та інструментів короткострокового та довгострокового економічного зростання дозволяє дійти висновку, що у сучасній економіці України вони майже усі відсутні.

Розуміння того, як здійснюється механізм передачі фінансового імпульсу від кредитного ринку до реального сектору економіки та економічному зростанню, є досить актуальним і важливим питанням сучасного етапу еволюції країн з ринками, що розвиваються, особливо для України.

Зауважимо, що при порівняно низькому рівні доходів населення (споживачів) в Україні кредитний ринок навряд чи може виступати в якості стабільного фактора, що прискорює економічне зростання і тим більше, згладжує його коливання.

Хоча переваги фінансового розвитку добре відомі, донедавна було мало вивчено питання про те, чи є кількісні відмінності між країнами у взаємодії між фінансами і зростанням. У емпіричних дослідженнях ступінь фінансового розвитку, як правило, вимірюється фінансовою ємністю країни (тобто відношенням розміром її банківської системи або фондового ринку). Наприклад, широко використовуваним показником є обсяг кредитів, виданих банківською системою приватному сектору, у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП), які було використано у нашому дослідженні (табл. 1).

Дані наведеної таблиці свідчать, що питома вага банківських позичок у ВВП станом на початок 2015 р. складала 64,23%, збільшення порівняно із попереднім роком склало 2,03%. Але порівняно з іншими країнами цей показник недостатній для активізації впливу банківського кредитування на економічне зростання (оптимальне значення цього індикатора фінансової глибини складає 90%).

Для підвищення впливу банківського кредитування варто розробити і запропонувати заходи з відновлення економічного зростання в Україні та її головних економічних системах – фінансовій та банківській. Для відновлення потенціалу зростання необхідні рішучі реформи, стимулюючі пропозицію,

Таблиця 1

## Частка банківських кредитів у ВВП України, млрд грн

| Показники  | Станом на 01.01: |        |        |        |        |
|--|------------------|--------|--------|--------|--------|
|  | 2011             | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
| Обсяг ВВП  | 1079,3           | 1299,9 | 1404,7 | 1465,2 | 1566,2 |
| Кредити, надані банками в економіку України, усього  | 755,1            | 825,3  | 815,3  | 911,4  | 1006,4 |
| Кредити, надані нефінансовому сектору економіки      | 508,3            | 580,9  | 609,2  | 698,8  | 802,6  |
| Кредити, надані домашнім господарствам               | 186,5            | 174,6  | 161,8  | 167,8  | 179,1  |
| Питома вага банківських кредитних вкладень у ВВП, %  | 69,95            | 63,47  | 58,04  | 62,20  | 64,23  |
| Питома вага кредитів нефінансовому сектору у ВВП, %  | 47,09            | 44,69  | 43,37  | 47,69  | 51,23  |
| Питома вага кредитів домашнім господарствам у ВВП, % | 17,28            | 13,43  | 11,52  | 11,45  | 11,43  |

Джерело: [4; 5]

фінаНСове посередництво, диверсифікацію, які будуть сприяти поліпшенню інвестиційного клімату та інноваціям.

Варто зауважити, що низка заходів, які забезпечують поточне прискорення економіки, одночасно сприяє довгостроковому економічному зростанню. До них належать насамперед витрати на науку та освіту. Підвищуючи доходи зайнятих у цих галузях фахівців, держава сприяє поживленню поточного споживчого попиту, а інвестиції у ці сектори економіки стимулюють зростання інших галузей. Одночасно ці вкладення формують передумови для економічного зростання у довгостроковому плані, оскільки забезпечують підвищення кваліфікації робочої сили і сприяють розвитку нових технологій, які в наступні роки будуть підґрунтям підвищення ефективності виробництва в багатьох галузях національної економіки. Також має значення перехід до політики стимулювання економічного зростання та здійснення технологічної революції, що передбачає форсоване зростання інвестицій. З цією метою необхідно створити умови для доступу підприємств до дешевих інвестиційних позичок, знизивши процентні ставки.

Сучасний рівень процентних ставок значно стримує можливість впливу банків на економічне зростання (рис. 1).

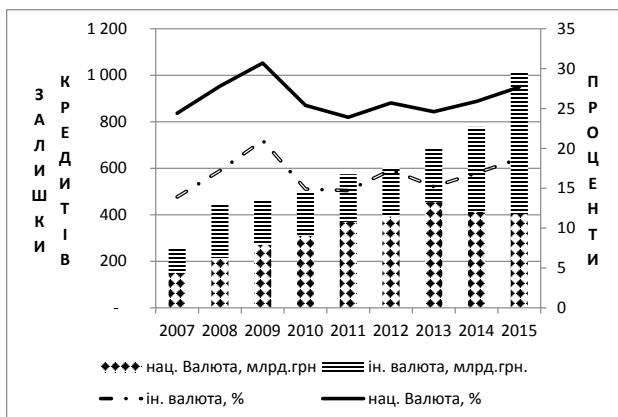


Рис. 1. Кредити, що надані сектору нефінансових корпорацій, за валютами [5]

Дані рисунка свідчать, по-перше, про залежність банківського сектору від іноземної валюти; по-друге, про відсутність можливості використання банківських кредитів реальним сектором, так як при його збитковості рівень пропонованих банками ставок (майже 30% у національній валюті і 20% – у іноземній) не є прийнятним.

Не сприяє економічному зростанню інфляція, так як, стримуючи зростання грошової маси і залишаючи ставки кредитування на високому рівні, в най-

ближчі роки не домогтися бажаного результату щодо зниження інфляції в силу дії сильної інфляційної інерції, що є результатом високих інфляційних очікувань і при цьому ще більш послабляє темпи економічного зростання.

Зауважимо, що інструменти грошово-кредитної політики мають забезпечити адекватну грошову пропозицію для розширеного відтворення та сталого розвитку економіки. Нині вітчизняна грошова система надає економіці менше грошей, ніж вона отримує від іноземних кредитів та інвестицій, звужуючи її відтворення і стримуючи розвиток. З метою усунення штучної обмеженості грошової політики НБУ необхідно розширити його функції завданнями забезпечення економічного зростання, інвестиційної активності і підтримки зайнятості, як це встановлено в багатьох розвинених державах.

Для створення оптимальних механізмів грошової пропозиції, замкнених на кредитування реальної сектору економіки та інвестицій у пріоритетні напрямки його розвитку, варто пов'язати умови доступу комерційних банків до рефінансування з боку НБУ із зобов'язаннями по використанню кредитних ресурсів для фінансування виробничих підприємств і пріоритетних напрямів розвитку економіки і господарської діяльності.

Це можна зробити комбінацією добре відомих і відпрацьованих у практиці розвинених країн непрямих (рефінансування під заставу облігацій, векселів та інших зобов'язань платоспроможних підприємств) та прямих (спільного фінансування державних програм, надання держгарантій, кредитування інститутів розвитку) засобів формування грошової пропозиції НБУ.

Для активізації розвитку банківського кредиту необхідно широке використання процедур цільового рефінансування комерційних банків у зв'язку із завданнями бюджетної, промислової та структурної політики при кардинальному підвищенні ролі внутрішніх джерел грошової пропозиції.

Основним джерелом фінансування модернізації та зростання економіки повинен стати емісійний механізм рефінансування НБУ комерційних банків під їхні вимоги до підприємств реального сектору і в міру зростання фінансових потреб пріоритетних напрямів економіки, що розвивається. Механізм рефінансування НБУ комерційних банків повинен забезпечувати банківський сектор як поточною ліквідністю, так і можливостями формування «довгих грошей», а держава – джерелом довгострокового кредитування пріоритетних напрямів розвитку.

Використовуючи такі інструменти, як ставка рефінансування, ломбардний список НБУ, держгарантії за кредитами, що залучаються підприємствами для реалізації пріоритетних інвестиційних проєктів, і субсидування процентних ставок за ними, дер-

жава зможе вибірково впливати на кредитно-грошові потоки, забезпечуючи як розширене відтворення підприємств, так і сприятливі умови для зростання економічної активності в пріоритетних напрямках розвитку.

НБУ повинен повною мірою почати виконувати функцію кредитора останньої інстанції, що вимагатиме від нього великої роботи з моніторингу платоспроможності позичальників, а також спричинить більш високі вимоги до якості роботи банків з аналізу та селекції інвестиційних проектів.

Заходи із розширення кредиту мають бути підтримані заходами з формування передумов їх повноцінного матеріального покриття. Наприклад, пріорітет фінансування житлового або інфраструктурного будівництва повинен відповідати можливостям будівельних організацій і потенціалу нарощування пропозиції необхідних матеріалів.

Ринок далеко не завжди здатний автоматично підтримати таку збалансованість оптимальним чином, часто він обмежує потенційно можливі в цих випадках позитивні для економіки мультиплікативні ефекти. Як правило, балансування попиту і пропозиції в умовах короткострокового браку пропозиції вітчизняних товарів і послуг здійснюється ринком шляхом випереджаючого розширення імпорту таких товарів. Надалі імпортери прагнуть зберегти та розширити «завойовану» внаслідок кон'юнктурних обставин ринкову нішу за допомогою добре апробованих методів (починаючи з реклами та створення системи дилерів і завершуючи витісненням вітчизняних виробників шляхом тимчасового демпінгу, встановленням контролю над мережами роздрібною торгівлі).

Зрозуміло, пропонований емісійний механізм повинен забезпечувати дешевими довгостроковими кредитами інвестиції у розвиток національної економіки, а не використовувати їх для стимулювання вивозу капіталу. Для цього рефінансування комерційних банків має здійснюватися лише під зобов'язання українських підприємств.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що найближчим часом повинна бути реалізована система заходів зі стимулювання виробництва за допомогою кредитних ресурсів банків, найважливішими з яких є такі:

1. Державно-приватне партнерство, при якому банки шляхом кредитування пріоритетних соціально-економічних та інфраструктурних проектів і користуючись підтримкою виконавчої влади держави, регіонів і муніципалітетів побічно фінансують

широке коло постачальників і субпідрядників, сприяючи економічному зростанню в галузях і регіонах.

2. Звиток системи державних гарантій, потребу в якій відзначають не тільки банки, але і їх численні позичальники. Для досягнення максимальної віддачі від цього інструменту необхідно реалізувати такі заходи: замінити субсидіарний механізм відповідальності гаранта на солідарний і встановити конкретні, якомога більш стислі терміни виплати кредиторам та вкладникам відшкодування; ввести в дію пільговий механізм створення резервів на можливі втрати за наданими позичками для кредитування державних програм та першочергових проектів.

3. Активне розширення і вдосконалення системи державного гарантування кредитів по експортних поставках інноваційних компаній з метою підвищення ролі банків у фінансовому забезпеченні великих замовлень на експорт вітчизняної високотехнологічної продукції.

4. Розширення функцій державних банків (Укрсісбанк, Ощадбанк), з метою не тільки безпосереднього фінансування ними (за рахунок власних кредитних ресурсів) пріоритетних для держави галузей та проектів (інфраструктура, сільське господарство, іпотека тощо), але й організації залучення ними коштів банків та інших учасників фінансового ринків на засадах спільного фінансування та надання гарантій. За допомогою такого механізму можна проводити проектне фінансування високотехнологічних програм як безпосередньо, так і з використанням спільних з банками та іншими інвесторами венчурних та інфраструктурних фондів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Алоиз Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой и др.]. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
2. Сениц П.М. Банківська діяльність у розширеному відтворенні економіки: теоретичні аспекти / П.М. Сениц // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 7. – С. 277-282.
3. Адольфо Барахас. Преимущества разного рода. Финансовое развитие в разных странах дает неодинаковый толчок росту / Адольфо Барахас, Ралф Чами, Реза Сейед Юсефи // Финансы и развитие. – Сентябрь, 2011. – С. 38-39.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
5. Річний звіт про діяльність Національного банку України у 2014 р. Інформаційні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.

УДК 336.71.009.12

Соцька Ю.І.

аспірант кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету**ОЦІНКА КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

У статті проведено порівняльний аналіз конкуренції на банківських ринках Одеського, Харківського та Львівського регіонів на заходах таких показників, як структура та ємність банківських регіональних ринків, дисперсія часток ринку, інтенсивність конкуренції, структурні показники концентрації на регіональних банківських ринках. На основі методу суми місць побудовано матрицю рангів по кожному із розрахованих показників конкурентоспроможності. Доведено необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності банківської системи Одеської області та запропоновано рекомендації щодо формування конкурентних переваг на ринку.

**Ключові слова:** банк, ринок, регіон, конкуренція, дисперсія, інтенсивність конкуренції, матриця рангів.

**Соцкая Ю.И. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ**

В статье проведен сравнительный анализ конкуренции на банковских рынках Одесского, Харьковского и Львовского регионов на основе таких показателей, как структура и емкость банковских региональных рынков, дисперсия рыночных долей, интенсивность конкуренции, структурные показатели концентрации на региональных банковских рынках. На основе метода суммы мест построена матрица рангов по каждому из расчетных показателей конкурентоспособности. Доказана необходимость повышения уровня конкурентоспособности банковской системы Одесской области и предложены рекомендации по формированию конкурентных преимуществ на рынке.

**Ключевые слова:** банк, рынок, регион, конкуренция, дисперсия, интенсивность конкуренции, матрица рангов.

**Sotska Y.I. ASSESMENT OF THE LEVEL OF COMPETITION IN THE REGIONAL UKRAINIAN BANKING MARKETS**

The article provides a comparative analysis of competition in the banking markets of Odessa, Kharkiv and Lviv regions on the basis of indicators such as: the structure and capacity of the regional banking markets, the dispersion of market shares, the intensity of competition, and the structural indexes of regional banking markets concentration. A matrix of ranks for each of the calculated indices of competitiveness was constructed on the basis of the method of sum of places. The author proves the necessity of improving the competitiveness of the banking system of the Odessa region, and offers the recommendations for forming of competitive advantages in the market.

**Keywords:** bank, market, region, competition, dispersion, intensity of competition, matrix ranks.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні, коли банки вирішують проблеми збереження фінансової стійкості та надійності на грошово-кредитному ринку, завдання підвищення їхньої конкурентоспроможності є одним із пріоритетних, що стоїть перед керівництвом кожної банківської установи. За цієї умови вкрай необхідно зосередити увагу на пошуку та обґрунтуванні можливих шляхів управління конкурентним потенціалом банку задля забезпечення ефективності його діяльності.

Оцінка прояву конкуренції на ринку банківських послуг необхідна для обґрунтування управлінських рішень і практичних дій з регулювання процесів конкуренції, розвитку конкурентних переваг, розробки методів стратегічного управління конкурентоспроможністю банків. Для ефективного вирішення проблем подолання диспропорцій у структурі економіки України необхідно створити умови для розвитку стійких та надійних регіональних банківських систем. Тому актуальним є аналіз сучасного стану конкурентного середовища банківського сектора кожного із регіонів України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам конкурентоспроможності та конкурентних переваг присвячено велика кількість наукових публікацій. Основним теоретичним положенням та концептуальним засадам конкуренції присвячені наукові праці таких зарубіжних авторів, як І. Ансофф, М. Портер, Дж. Сінки, Г. Хемел. Наприклад, Дж. Сінки визначає три основні напрями конкуренції банків: обмеження цін, зручність для користувачів банківських послуг та репутація банку [1, с. 46].

Серед вітчизняних учених, праці яких присвячені цій проблематиці, варто виділити В. Вовк, І. Волошко, О. Дзюблюка, С. Козьменка, О. Мірошниченка, В. Міщенко, О. Солодкої, Л. Федулової,

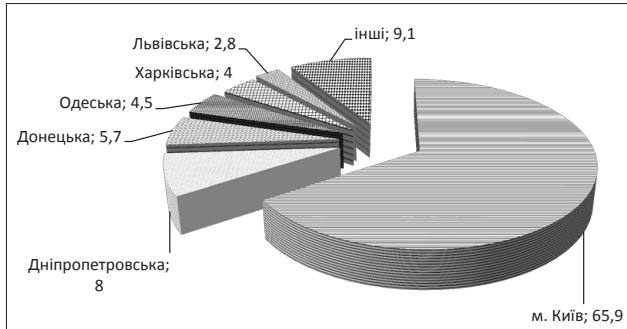
Ф. Шпиґа та ін. Науковці С. Козьменко, Ф. Шпиґа та І. Волошко визначають сутність поняття «конкурентоспроможність банку» як можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної прибутковості реалізації своїх послуг в умовах конкурентного ринку [2, с. 75]. В. Вовк у своїх наукових працях пропонує структурно-декомпозиційний аналіз сутнісних складових категорії «конкурентоспроможність» та визначає характер взаємозв'язків між такими її фундаментальними категоріями як конкурентні переваги, конкурентний статус, конкурентна позиція та конкурентний потенціал [3, с. 23]. Проте проблеми розвитку раціональної структури банківської системи України на регіональному рівні залишаються недостатньо дослідженими і розробленими з позиції підвищення конкурентоспроможності банків.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка конкуренції на регіональних ринках банківських послуг. Для досягнення мети у дослідженні вирішено завдання діагностування рівня конкуренції банківських ринків Одеського, Харківського та Львівського регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток банківської системи країни безпосередньо залежить та визначається рівнем розвитку регіональних банківських систем. Регіональні банківські системи впливають на розвиток своїх регіонів, створюючи умови для їхньої активної інвестиційної та інноваційної діяльності, забезпечення належного фінансування підприємств, а отже, сприяють збільшенню обсягів виробництва та зайнятості населення регіону та, як наслідок, розвитку економіки держави в цілому.

Проведений аналіз концентрації банків України свідчить про наявність диспропорцій у кількості банківських установ, що функціонують на терито-

ріях різних регіонів. Так, за станом на 01.01.2015 на території України функціонують 163 банки, які мають 147 філій та 16514 відділень. Їхню регіональну концентрацію наведено на рисунку 1.



**Рис. 1. Концентрація банківських установ – юридичних осіб у розрізі регіонів України, % (станом на 01.01.2015)**

Побудовано автором за даними [4]

Дані рисунка свідчать, що у м. Києві зосереджено 65,9% банків від їх загальної кількості, а у Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Харківській та Одеській областях звагалі – 22,2%. А банки інших 19 областей склали усього 9,1%. Крім того, 91% банків – юридичних осіб зареєстровані у 6 областях України (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська та Львівська області), тоді як в 11 областях із 25 звагалі відсутні самостійні банки. Таку територіальну нерівномірність розміщення банків в Україні певним чином згладжує розвиток мережі філій та відділень.

Отже, наведені дані свідчать про існування диспропорцій у розвитку територіальних банківських систем в Україні та дають підстави визначити необхідність формування та впровадження стратегічних методів управління процесами їх функціонування, які будуть сприяти постійній координації і взаємодії банків на регіональному рівні між собою та з банками інших регіонів. Зазначена координація необхідна для організації достатнього ресурсного забезпечення процесів розвитку економічних, соціально-трудових й інших відносин, а також для задоволення інноваційно-інвестиційних потреб розвитку економік регіонів.

Проведене діагностування тих регіональних банківських систем, які є найбільш впливовими на розвиток економіки України, дозволило визначити рівні територіальної концентрації: високий, середній, незначний та низький (табл. 1).

З даних таблиці 1 робимо висновок, що основні обсяги активів банків України розміщено у Столичному регіоні (рівень територіальної концентрації – високий). До середнього рівня концентрації віднесено банківські системи Дніпропетровської, Донецької,

Запорізької, Львівської, Одеської, Полтавської та Харківської областей.

Незначний рівень територіальної концентрації банків мають Луганська, Миколаївська, Волинська, Івано-Франківська, Черкаська, Херсонська, Чернігівська, Сумська та Вінницька області. А банківські системи семи областей України: Закарпатської, Житомирської, Кіровоградської, Рівненської, Тернопільської, Хмельницької та Чернівецької мають низький рівень концентрації активів – менше 500 млн грн.

Зазначимо, що за показником рівня територіальної концентрації банківські системи Одеської, Харківської та Львівської областей майже однакові, тому для дослідження їхніх конкурентних позицій на банківському ринку з метою розробки рекомендацій для посилення конкурентоспроможності банків Одеського регіону здійснено порівняльний аналіз результатів їхньої діяльності.

Для порівняльної характеристики конкуренції на банківських ринках Одеського, Харківського та Львівського регіонів були розраховані такі показники, як: структура та ємність банківських регіональних ринків, питома вага основних показників діяльності банків на регіональних ринках, показники стану конкуренції на регіональних ринках (дисперсії часток ринку, інтенсивності конкуренції, оцінки ступеня схожості ринкових часток банків, які функціонують на ринку, показники інтенсивності конкуренції по динаміці ринку та рентабельності) та група структурних показників концентрації на регіональних банківських ринках.

Структура банківських ринків Одеської, Львівської і Харківської областей характеризується чисельністю діючих регіональних банків і філій банків інших регіонів, а також частками, які вони займають на банківському ринку, а саме: питома вага самостійних регіональних банків та їх філій в усіх трьох досліджуваних областях нижче питома ваги банківських установ інших регіонів, крім Харківської області, з 2013 року. За період з 2010 по 2015 рр. спостерігається тенденція збільшення частки регіональних банків у загальній кількості банківських установ регіону. Так, в Одеській області частка регіональних банків за п'ять років збільшилася з 13% у 2010 р. до 38% у 2014 р.; у Харківській області – з 19% у 2010 р. до 50% у 2014 р., а у Львівській – з 6% до 46% за відповідний період [5; 6; 7].

Для виявлення рівня конкуренції банківських систем трьох досліджуваних нами областей на засадах методу суми місць побудуємо матрицю рангів по кожному із розрахованих нами показників конкурентоспроможності (табл. 2).

За сумою місць у таблиці 2 проведемо розподіл рейтингу регіональних банківських систем на ринку за останні три роки.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать, що найбільш конкурентоспромож-

Таблиця 1

**Територіальна концентрація банківської системи України станом на 01.01.2015**

| Рівень територіальної концентрації | Сума активів, млрд грн | Області, що входять до групи   |
|------------------------------------|------------------------|--|
| Високий                            | Більше 100             | Київська та м. Київ (Столичний регіон)   |
| Середній                           | більше 1,5             | Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Одеська, Запорізька, Львівська, Полтавська та АР Крим                    |
| Незначний                          | від 0,5 до 1,5         | Луганська, Миколаївська, Волинська, Івано-Франківська, Черкаська, Херсонська, Чернігівська, Сумська та Вінницька |
| Низький                            | менше 0,5              | Рівненська, Закарпатська, Чернівецька, Хмельницька, Тернопільська, Житомирська, Кіровоградська,                  |

Розраховано автором за даними [4]

Таблиця 2

**Ранжування за показниками конкуренції банківських систем Одеської, Харківської та Львівської областей за 2012–2014 рр., станом на кінець року**

| Показники  | Сектор ринку | Одеська область |      |      | Харківська область |      |      | Львівська область |      |      |
|------------|--------------|-----------------|------|------|--------------------|------|------|-------------------|------|------|
|            |              | 2012            | 2013 | 2014 | 2012               | 2013 | 2014 | 2012              | 2013 | 2014 |
| $\delta^2$ | Активи       | 3               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 3    | 3    |
|            | Позички      | 2               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 3                 | 3    | 3    |
|            | Депозити     | 3               | 3    | 3    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 2    |
| $U_k$      | Активи       | 1               | 3    | 2    | 2                  | 2    | 1    | 3                 | 1    | 3    |
|            | Позички      | 1               | 2    | 3    | 2                  | 2    | 1    | 3                 | 1    | 2    |
|            | Депозити     | 3               | 1    | 3    | 1                  | 3    | 1    | 2                 | 2    | 2    |
| CCI        | Активи       | 3               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 3    | 3    |
|            | Позички      | 2               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 3                 | 3    | 3    |
|            | Депозити     | 3               | 3    | 3    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 2    |
| ННІ        | Активи       | 3               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 3    | 3    |
|            | Позички      | 2               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 3                 | 3    | 3    |
|            | Депозити     | 3               | 3    | 3    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 2    |
| I          | Активи       | 3               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 3    | 3    |
|            | Позички      | 2               | 2    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 3                 | 3    | 3    |
|            | Депозити     | 3               | 3    | 3    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 2    |
| RI         | Активи       | 2               | 3    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 3                 | 2    | 3    |
|            | Позички      | 3               | 3    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 3    |
|            | Депозити     | 3               | 3    | 2    | 1                  | 1    | 1    | 2                 | 2    | 3    |
| Сума місць | Активи       | 15              | 14   | 12   | 6                  | 6    | 6    | 14                | 15   | 18   |
|            | Позички      | 12              | 12   | 13   | 7                  | 7    | 6    | 16                | 15   | 17   |
|            | Депозити     | 18              | 16   | 17   | 6                  | 8    | 6    | 12                | 12   | 13   |

Розраховано автором за даними [5; 6; 7; 8]

Таблиця 3

**Рейтинг конкурентоспроможності регіональних банківських систем на ринку банківських послуг (станом на кінець 2012–2014 рр.)**

| Регіональні банківські системи | 2012 рік |         |          | 2013 рік |         |          | 2014 рік |         |          |
|--------------------------------|----------|---------|----------|----------|---------|----------|----------|---------|----------|
|                                | Активи   | Позички | Депозити | Активи   | Позички | Депозити | Активи   | Позички | Депозити |
| Одеська                        | 3        | 2       | 3        | 2        | 2       | 3        | 2        | 2       | 3        |
| Харківська                     | 1        | 1       | 1        | 1        | 1       | 1        | 1        | 1       | 1        |
| Львівська                      | 2        | 3       | 2        | 3        | 3       | 2        | 3        | 3       | 2        |

Розраховано автором за результатами дослідження

ною за 2012–2014 рр. із трьох досліджуваних регіональних банківських систем виявилася банківська система Харківської області на фінансовому ринку, що пояснюється наявністю в даному регіоні УкрСиббанку і розвинутої промисловості. Друге місце посідає банківська система Одеської області за активними та кредитними операціями. За депозитами друге місце посідає банківська система Львівської області, так як вона є донором кредитних ресурсів для інших регіонів України.

**Висновки.** Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що сучасна розгалужена мережа філій банків у регіонах пов'язана не з реалізацією завдань пропорційного розвитку регіонів, а із завданнями головного офісу банку, а саме: або формування фінансових ресурсів з метою їх подальшого відтоку в регіон, де функціонує головний офіс; або використання ресурсів у регіоні їх формування, але для кредитування розвитку підприємств (бізнесу) власників банку, які не завжди сприяють пропорційному розвитку самого регіону.

Таким чином, визначені тенденції розвитку банківських послуг на регіональних ринках вимагають реалізації ефективних технологій посилення конкурентоспроможності банків, а також пошуку напрямів формування, нарощення, реалізації та збереження банками конкурентних переваг. Проведене дослідження дозволяє дійти висновку щодо необхід-

ності підвищення рівня конкурентоспроможності банківської системи Одеської області, а сприятиме ефективному вирішенню цього завдання впровадження методів стратегічного управління банками.

Для вирішення завдань раціонального розвитку економіки регіонів необхідно реформувати структуру сучасної банківської системи, для чого потрібно створити умови для виникнення потужних регіональних банків, які б стимулювали своїми кредитними програмами пропорційний розвиток усіх регіонів України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
2. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
3. Вовк В.Я. Сутність та зміст конкурентоспроможності банку // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33 (ч. 2). – С. 23-28.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
5. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.



6. Офіційний сайт Головного управління статистики в Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
8. Абакуменко О.В. Методи і моделі оцінювання кон'юнктури фінансового ринку [Текст]. / О.В. Абакуменко // Чернігівський науковий часопис. – 2013. № 1(4). – С. 98-103.
9. Методи аналізу конкуренції у банківській сфері : підручник / [А.В. Катанова, Л.С. Поліщук, Д.В. Матвієнко] ; за ред. Катанової А.В. – Тернопіль : «Глобус», 2013. – 387 с.
10. Дробышевский С. Анализ конкуренции в российском банковском секторе [Текст] / С. Дробышевский, С. Пашенко // Научные труды Института экономики переходного периода. – 2006. – № 96. – С. 118-121.

## СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Щербай Г.О.

*викладач кафедри фінансово-економічної безпеки  
та інтелектуальної власності**Тернопільського національного економічного університету*

### НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІК ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Стаття присвячена проблемним питанням обліку об'єктів інтелектуальної власності. Обґрунтовано висновок про недостатній рівень дослідженості такої групи нематеріальних активів, як права на об'єкти інтелектуальної власності. Здійснено аналіз авторських підходів до вирішення проблеми нормативно-правового регулювання та удосконалення обліку нематеріальних активів. Досліджено досвід деяких країн з питань класифікації, обліку та категорійного апарату. Сформовано рекомендації щодо шляхів вирішення проблемних питань класифікації нематеріальних активів, напрямів удосконалення законодавства.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, об'єкт інтелектуальної власності, нематеріальний актив, нормативно-правове забезпечення, бухгалтерський облік, оцінка, документальне забезпечення.

#### Щербай Г.А. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И УЧЕТ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Статья посвящена проблемным вопросам учета объектов интеллектуальной собственности. Обоснован вывод о недостаточном уровне изученности такой группы нематериальных активов, как права на объекты интеллектуальной собственности. Осуществлен анализ авторских подходов к решению проблемы нормативно-правового регулирования и совершенствования учета нематериальных активов. Исследован опыт некоторых стран по вопросам классификации, учета и категориального аппарата. Сформированы рекомендации относительно путей решения проблемных вопросов классификации нематериальных активов и направлений совершенствования законодательства.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, объект интеллектуальной собственности, нематериальный актив, нормативно-правовое обеспечение, бухгалтерский учет, оценка, документальное обеспечение.

#### Shcherbay H.O. REGULATORY AND LEGAL SUPPORT AND ACCOUNTING OF THE RIGHTS TO THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

The article is devoted to the problematic issues of accounting of intellectual property objects. Conclusion about an insufficient level of investigating such groups of intangible assets as the rights to intellectual property objects has been substantiated. The analysis of the approaches to solving the problem of normative and legal regulation and improvement of accounting of intangible assets has been conducted by the authors. The experience of some countries concerning classification, accounting and categorical apparatus has been investigated. The recommendations concerning ways of resolving problematic issues of classification of intangible assets, directions for improvement of legislation have been formed.

**Keywords:** intellectual property, object of intellectual property, intangible assets, regulatory support, accounting, evaluation, documentation software.

**Постановка проблеми.** Інтелектуалізація усіх економічних процесів, яка відбувається в сучасних умовах, має на меті підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання та виведення на якісно новий рівень організації виробництва й надання послуг. У зв'язку з цим суб'єкти господарювання, що мають у своєму розпорядженні об'єкти інтелектуальної власності, отримують відчутні переваги перед іншими аналогічними організаційно-правовими формами господарювання. У конкурентному середовищі ці переваги дають змогу займати більш вигідну ринкову позицію та досягати кращих результатів діяльності. Проте їх набуття вимагає придбання прав на інтелектуальну власність чи розробки власних об'єктів такого плану. Це, у свою чергу, пов'язане з проблемою оцінки та відображення прав інтелектуальної власності у системі бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Права на інтелектуальну власність з бухгалтерської точки зору позиціонуються як нематеріальні активи. Проблематиці їх обліку й оцінки присвячено низку праць вітчизняних учених і практиків. Зокрема,

дослідження цих питань здійснювали Н.В. Артементко, О.В. Балашова, І.Г. Волошан, Г.К. Дорожко, А.О. Касич, М.Р. Лучко, В.Л. Науменко, М.З. Николук, К.П. Проскура, О.А. Саверський, І.В. Стояненко, М.О. Фальчіян, Н.М. Хорунжак, Н.В. Ширяєва та ін. Зокрема, Н.В. Артементко та Н.В. Ширяєва, розглядаючи нематеріальні активи як важливий об'єкт бухгалтерського обліку, справедливо стверджують, що за своїми характеристиками, складом, рівнем впливу на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємства вони є досить різноманітними, але мають спільні сутнісні риси. Автори вважають, що чинна нормативно-правова база з питань обліку нематеріальних активів недосконала, через що існують проблеми, пов'язані з їхньою оцінкою. Певні шляхи вирішення цих проблем автори пов'язують з потребою удосконалення класифікації об'єктів нематеріальних активів, розширенням сфери їх використання, а також пропонують власну позицію щодо складу витрат, які варто включати у первісну вартість цих активів [1, с. 94, с. 97]. На необхідності розвитку наукової бази визначення, обліку та управління нематеріальними активами



акцентує увагу І.В. Бриль. Науковець також досліджує економічну сутність та здійснює узагальнення класифікації нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах. Наукові позиції цей автор обґрунтовує крізь призму визначення процесів формування нематеріальних активів та ефективності їх використання для забезпечення капіталізації підприємств [2]. І.Г. Волошан, звертаючи увагу на нормативне регулювання обліку об'єктів інтелектуальної власності, ідентифікує їх види, розглядає чинники та ознаки розмежування, а також досліджує питання, пов'язані з оцінкою об'єктів інтелектуальної власності при зарахуванні їх до складу нематеріальних активів підприємства. Важливе значення, на думку науковця, яка цілком справедлива, має процес документального оформлення об'єктів інтелектуальної власності при використанні їх у господарській діяльності підприємств України. У зв'язку з цим автор пропонує своє бачення порядку оформлення документів, зокрема при передачі прав на користування [3, с. 846, с. 847]. Досить детально і предметно, особливо з позиції ефективності, розглядає інтелектуальну власність та її ідентифікацію Г.К. Дорожко, О.В. Балашова [4, с. 51]. Ідентифікуючи об'єкти інтелектуальної власності як встановлення наявності дійсних документів, що посвідчують правомочність придбання права власності, права авторства та інших документів, ці автори саме ці аспекти вважають підставою для оприбуткування об'єкту нематеріальних активів. Для встановлення факту наявності об'єктів інтелектуальної власності ними розроблено рекомендації щодо здійснення їх ідентифікації на промисловому підприємстві, які включають організаційні та методичні підходи. Цінність авторських досліджень також полягає у здійсненні економічної оцінки ефективності запропонованих ними заходів [4, с. 51, с. 53-54]. Низка інших авторів, у тому числі Г.К. Дорожко, О.В. Балашова [4], А.О. Касич [5], М.Р. Лучко [7], М.З. Ніколюк [10], К.П. Проскура [12], І.В. Стояненко [14], Н.М. Хорунжак [15], поряд із дослідженням сутності нематеріальних активів, їхньої ролі та функцій у діяльності суб'єктів господарювання та нормативно-правового регулювання значну увагу приділяють проблемам класифікації та оцінки цих об'єктів обліку, а також використанню позитивного зарубіжного досвіду з цих питань. Проблематиці ефективності використання інтелектуальної власності приділяють увагу О.А. Саверський, В.Л. Науменко, М.О. Фальчіян [13]. Ці автори поряд із висвітленням головних аспектів обліку інтелектуальної власності відповідно до українських стандартів розглядають міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та дають критичну оцінку методу, запропонованого І. Журавською, аналізують його ефективність щодо визначення доцільності використання об'єкту відразу після закінчення його створення.

**Постановка завдання.** Попри різносторонній розгляд нематеріальних активів з позиції обліку та правового регулювання, недостатньо дослідженою продовжує залишатися така їхня складова, як права на об'єкти інтелектуальної власності, у тому числі у частині зарубіжного досвіду обліку та його правового регулювання. Метою дослідження є пошук шляхів оптимізації нормативно-правового забезпечення та обліку процесів, пов'язаних з використанням прав на інтелектуальну власність, а завданням – вироблення рекомендацій щодо удосконалення чинного вітчизняного законодавства і організації облікового відображення такого роду нематеріальних активів, у тому числі з використанням позитивного зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до визначення термінів, поданих у статті 2 міжнародної Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, інтелектуальна власність включає права, що належать до: літературних, художніх і наукових творів; виконавської діяльності акторів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач; винаходів у всіх галузях людської діяльності; наукових відкриттів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту від недобросовісної конкуренції, а також усіх інших прав, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній областях [6]. Усю вищеперелічену сукупність прав умовно можна розділити на дві групи: права авторів (фізичних осіб) та права суб'єктів господарювання (юридичних осіб). Умовність такого розподілу проявляється у тому, що право фізичної особи може переходити в розряд прав юридичних осіб через застосування механізму купівлі-продажу. Зокрема, видавництво чи будь-який інший зацікавлений суб'єкт може викупити авторське право на художній чи науковий твір і тоді воно переходить у власність останнього. З позиції бухгалтерського обліку різні види прав на об'єкти інтелектуальної власності цікаві своєю роллю в забезпеченні отримання кінцевих фінансових результатів. Зазвичай вони придбаваються саме через потребу підвищення рівня прибутковості. Іншою причиною використання прав є захист власної продукції та самого суб'єкта діяльності від зловживань, пов'язаних з нездоровою конкуренцією та використання їхнього іміджу. Сам по собі факт наявності таких прав (наприклад фірмових найменувань і комерційних позначень) не убезпечує від їх порушення, однак служить юридичною підставою для їхнього захисту. Таким чином, говорячи про права на об'єкти інтелектуальної власності з позиції бухгалтерського обліку, більш предметними його об'єктами є саме права, які можна позиціонувати як ті, що належать до активів підприємства. У цьому контексті досліджувані права безпосередньо пов'язані з використанням терміну «нематеріальні активи».

Варто зауважити, що перелік прав на об'єкти інтелектуальної власності, наведений міжнародною Конвенцією про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, суттєво відрізняється від переліку, який пропонують нормативно-правові документи з бухгалтерського обліку в Україні. Наявність розбіжностей має свої причини, однак її існування, безумовно, негативно позначається на якості та ефективності можливих шляхів захисту таких прав з юридичної позиції. Особливо загострюватиметься ця проблема в умовах глобалізації та широкого розвитку міжнародного співробітництва. Очевидно, варто формувати більш уніфіковані й стандартизовані підходи у питаннях класифікації об'єктів інтелектуальної власності, особливо у частині їх ідентифікації як нематеріальних активів суб'єктів господарювання.

Попри це, навіть в окремо взятих країнах, і таким винятком не є Україна, існують розбіжності у трактуваннях термінологічного апарату щодо одних і тих самих категорій та понять. Безумовно, розробники мають свої позиції з цих питань, у тому числі ті, що пов'язані з галузевою специфікою, однак з юридичної точки зору, задля досягнення максимальної захисної функції варто формувати найбільш узгоджені нормативно-правові документи. Загалом, не можна стверджувати, що такі розбіжності варто

вважати катастрофічними, але у системі правосуддя саме розбіжності в трактуванні можуть призводити до різних судових рішень. Прикладом розбіжностей, що існують у чинному бухгалтерському законодавстві, є позиціонування нематеріальних активів, їх оцінки, визнання і класифікації, які подаються у таких нормативно правових актах як Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» (для суб'єктів виробничої сфери) та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 122 «Нематеріальні активи» (у державному секторі) й відповідні йому Методичні рекомендації (табл. 1).

Аналогічні проблеми існують і в інших країнах. Зокрема, Олександр Дайст зазначає, що єдиного визначення немає ні в Німеччині, ні в галузі міжнародного бухгалтерського обліку нематеріальних ресурсів. У широкому розумінні останні включають в себе всі ресурси та нематеріальні цінності компанії.

Окрім неоднозначного трактування визначення термінів також використовується безліч різних номенклатур названих цінностей. А у різних стандартах бухгалтерського обліку мова йде про нематеріальні активи, нематеріальний капітал, інтелектуальний капітал, інтелектуальну власність, нематеріальні ресурси тощо [17]. Відсутній єдиний підхід і до класифікації нематеріальних активів. Зокрема, згідно з Комерційним кодексом Німеччини (параграф 266) [18], нематеріальні активи діляться на 4 групи (самостійно генеровані промислові та аналогічні права і цінності; придбані концесії, промислові та аналогічні права й активи та ліцензії на ці права та активи; ділова репутація; передоплати). Поряд з цим у цій країні частково використовуються підходи, рекомендовані Міжнародними стандартами фінансової звітності, за якими нематеріальні активи розмежовуються на 7 груп (фірмові найменування; друковані видання і видавничі права; програмне забезпечення;

Таблиця 1

**Підходи до трактування нематеріальних активів, їх оцінки та класифікації в нормативно-правових документах з бухгалтерського обліку\***

| Категорії  | П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи»   | НП(С)БОДС № 122 «Нематеріальні активи»   |
|--|---|--|
| Означення  | <i>Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.</i>  | <i>Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований</i>  |
| Порядок визнання активом                                   | Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.  | Нематеріальний актив визнається активом, якщо його можна ідентифікувати (може бути виділений чи відокремлений від інших активів) та існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та/або якщо він має потенціал корисності і його вартість може бути достовірно визначена.  |
| Класифікація (групування) для цілей бухгалтерського обліку | права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);<br>права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);<br>права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;<br>права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;<br>авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті | права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);<br>права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);<br><br>права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові найменування тощо);<br><br>права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, розробки, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, захист від недобросовісної конкуренції тощо);<br><br>авторське та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо);<br><br>інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, право на використання економічних та інших привілеїв тощо) |
| Оцінка   | <i>Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.</i>   | <i>Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.</i>  |

**Примітки:** \* сформовано автором на основі чинних нормативно-правових документів, з використанням перегрупування (зміни місць розташування), курсивом виділено спільні підходи, звичайним шрифтом – різні.

ліцензії та франшизи; рецепти, формули, моделі, креслення і дослідні зразки; нематеріальні активи, що розробляються (формується)). Окрім цього, у міжнародних стандартах нематеріальний актив позиціонується як негрошовий актив, що не має фізичної форми й призначений для використання у виробництві або постачанні товарів або послуг, для здачі в оренду іншим, або для адміністративних цілей [18]. Таке означення певною мірою відрізняється від того, що подане у Комерційному кодексі. Слід зазначити, що в Німеччині поняття «права на об'єкти інтелектуальної власності» вживається рідко, однак повної їх ідентифікації з нематеріальними активами немає, що створює певні незручності при організації обліку. У Великобританії, США, Нідерландах, Швеції та інших країнах, як стверджують Р. Блауг і К. Лекхі, складових, які охоплювала категорія «нематеріальні активи», було донедавна значно менше. До них, зокрема, належали патенти, програмне забезпечення і торгові марки. Останніми роками це коло значно розширилося, і окрім традиційного переліку до нематеріальних активів почали включити більше динамічних елементів бізнесу, таких як людські ресурси, організаційні компетенції та бізнес-процеси орієнтовані на інновації [16, с. 5]. Актуальність розширення переліку складових нематеріальних активів пов'язана з широким використанням цих складових у діяльності суб'єктів господарювання і вони, на наш погляд, більше позиціонуються як права на об'єкти інтелектуальної власності.

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. По-перше, на законодавчому рівні варто вирішити проблему узгодженості категорійних означень і класифікації нематеріальних активів та чітко ідентифікувати у їхньому складі права на об'єкти інтелектуальної власності. По-друге, міжнародний досвід нормативно-правового регулювання та обліку нематеріальних активів також характеризується наявністю проблемних аспектів. По-третє, одним із шляхів вирішення проблеми обліку нематеріальних активів є їх перегрупування, розширення кількості класифікаційних груп і включення до їхнього складу нових об'єктів. У перспективі дослідження цих питань пов'язане не лише з аналізом і оцінкою зарубіжного досвіду, а й урахуванням інноваційних процесів, що відбуваються в сучасній економіці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко Н.В. Нематеріальні активи: основи бухгалтерського обліку та оцінки / Н.В. Артеменко, Н.В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25(1134). – С. 94-99.
2. Бриль І.В. Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації [Електронний ресурс] / І.В. Бриль. – Режим доступу : [http://iep.donetsk.ua/uch\\_sovet/contents /09\\_04\\_2015/Bryl.pdf](http://iep.donetsk.ua/uch_sovet/contents /09_04_2015/Bryl.pdf).
3. Волошан І.Г. Обліково-інформаційне забезпечення інтелектуальної власності як складової активів підприємства / І.Г. Волошан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 846-849.
4. Дорошко Г.К. Проблеми ідентифікації об'єктів інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку / Г.К. Дорошко, О.В. Балашова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. Вип. 1, Т. 3. – С. 51-54.
5. Касич А.О. Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні / А.О. Касич // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 49. – С. 61-67.
6. Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності : Міжнародний документ від 14.07.1967 р.
7. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови : монографія / М.Р. Лучко. – К. : КНЕУ. – 263 с.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України 23 січня 2015 року № 11. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України 12.10.2010 р. № 1202.
10. Николук М.З. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визнання / М.З. Николук // Міжнародний збірник наукових праць. – 2008. – № 2(11). – С. 270-277.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» : Наказ міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242.
12. Проскура К.П. Особливості бухгалтерського обліку інтелектуальної власності та нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://emcon-audit.com.ua/files/articles/Proskura\\_Royalty.pdf](http://emcon-audit.com.ua/files/articles/Proskura_Royalty.pdf).
13. Саверський О.А. Інтелектуальна власність як об'єкт обліку / О.А. Саверський, В.Л. Науменко, М.О. Фальчіян // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 22. – С. 258-261.
14. Стояненко І.В. Нематеріальні активи підприємства: класифікація та функції / І.В. Стояненко // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 83-86.
15. Хорунжак Н.М. Сучасні підходи до категоріального визначення та організації обліку нематеріальних активів / Н.М. Хорунжак // Економіка і регіон. – 2001. – № 2. – С. 67-76.
16. Blaug R. Accounting for intangibles: Financial reporting and value creation in the knowledge economy / Ricardo Blaug, Rohit Lekhi. – London : The Work Foundation, 2009. – 82 s.
17. Deist A. Die Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer nach HGB und IFRS [Електронний ресурс] / Alexander Deist. – München : GRIN Verlag, 2014. – 55 s. – Режим доступу : <http://www.grin.com/de/e-book/298396/die-bilanzierung-von-immateriellen-vermoegenswerten-mit-unbestimmter-nutzungsdauer>.
18. Handelsgesetzbuch [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://translate.google.com.ua/translate?hl=uk&sl=de&u=http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/&prev=search>.
19. IAS 38 Intangible Assets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IAS38-English.pdf>.

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

УДК 338.439:332.142.4

**Пілько А.Д.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
Прикарпатського національного університету  
імені Василя Стефаника*

### МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТОВАРІВ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ У МАРКЕТИНГОВОМУ АНАЛІЗІ

Стаття присвячена висвітленню результатів проведеного аналізу наявного науково-методичного забезпечення формування оцінки потенціалу регіональних ринків товарів споживчого попиту. Висвітлено також результати розробки та застосування моделей функції зваженої Евклідової відстані для оцінки та аналізу потенціалу регіонального ринку товарів споживчого попиту. Окреслено перспективні напрями подальших наукових розробок в даній області.

**Ключові слова:** потенціал ринку, зважена Евклідова відстань, маркетингова діяльність, регіональний ринок, індикатор.

#### **Пилько А.Д. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТОВАРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В МАРКЕТИНГОВОМ АНАЛИЗЕ**

Статья посвящена раскрытию результатов проведенного анализа имеющегося научно-методического обеспечения формирования оценки потенциала региональных рынков товаров потребительского спроса. Раскрыты результаты разработки и применения моделей функций Эвклидова расстояния для оценки и анализа потенциала регионального рынка товаров потребительского спроса. Идентифицированы перспективные направления предстоящих научных разработок в данной области.

**Ключевые слова:** потенциал рынка, взвешенное Эвклидово расстояние, маркетинговая деятельность, региональный рынок, индикатор.

#### **PIIKO A.D. A MODEL OF ESTIMATION OF POTENTIAL OF REGIONAL MARKET OF COMMODITIES OF CONSUMER DEMAND AND ITS APPLICATION IN MARKETING ANALYSIS**

The article is devoted to illumination of results of the conducted analysis of the present scientific and methodical providing of forming of estimation of potential of regional markets of commodities of consumer demand. The results of development and application of models of function of the self-weighted Euclidian distance are reflected also for an estimation and analysis of potential of regional market of commodities of consumer demand. Perspective directions of further scientific developments are outlined in this area.

**Keywords:** market potential, self-weighted Euclidian distance, marketing activity, regional market, indicator.

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза, а також суперечливий характер процесів, котрі відслідковуються практично у всіх без винятку сферах життєдіяльності українського суспільства, на фоні макроекономічної дестабілізації та військового протистояння призвели до скорочення національного та регіональних товарних ринків. Значне скорочення відбувається на ринках товарів споживчого попиту. Має місце також зниження ефективності використання потенціалу регіональних ринків окремих груп товарів споживчого попиту в силу зниження реальної купівельної спроможності населення та неефективності самих ринків. В умовах скорочення попиту та зниження ділової активності практично на усіх внутрішніх ринках перед суб'єктами господарювання з особливою актуальністю постає завдання максимально ефективного використання наявних ресурсних та ринкових можливостей. Підприємство повинно орієнтуватися хоча б на такий рівень ефективності використання капіталу, котрий на даному непростому етапі розвитку держави та її економіки, спроможний забезпечити утримання хоча б тих ринкових позицій, які здатні забезпечити збереження потенціалу розвитку даного підприємства. Така постановка завдання є цілком виправданою і адекватною в сучасних умовах,

оскільки орієнтація на максимізацію товарообігу та фізичних обсягів товарообігу, а також величини прибутків підприємства без належної оцінки потенціалу ринку буде носити суто формальний характер.

Іншими словами, завдання маркетингового аналітика полягає в адаптації існуючих методичних розробок проведення оцінки потенціалу ринку під специфіку ситуації прийняття рішень або ж у розробці нової системи підтримки прийняття рішень, до можливостей якої варто закласти аналіз усіх бажаних характеристик і параметрів ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування та оптимізації розвитку регіональних ринків товарів споживчого попиту стали предметом уваги як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Вагомий внесок у їх вирішення зробили В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, С.Л. Дусановський, І.Г. Кириленко, Ю.С. Коваленко, Т.О. Осташко, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Г.В. Черевко та ін. Багато праць присвячено дослідженню регіональних ринків продовольства та забезпеченню продовольчої безпеки регіону. Тут варто виокремити дослідження П.С. Березівського, М.В. Зось-Кіора, М.В. Зубця, П.К. Канінського, Б.А. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, О.В. Мазуренко, І.В. Свиноуса, В.Г. Ткаченко, В.І. Топіхи та багатьох інших авторів. У своїх працях

дослідники визначають основні принципи функціонування національного та регіональних ринків товарів споживчого попиту, роль ефективності ринків в забезпеченні економічної безпеки, основні напрями аналізу та перспективи розвитку споживчого ринку. Водночас складність та багатогранність даного ринку, а також питань, пов'язаних із вирішенням відповідних прикладних задач на практиці, зумовлює необхідність проведення подальших досліджень. Як показує проведений аналіз наявних розробок та програмних продуктів, у процесі оцінки потенціалу та ємності як сукупного споживчого ринку регіону, так і регіональних ринків окремих видів продукції практично не враховуються процеси і тенденції на національному та міжнародному ринках.

**Постановка завдання.** На основі аналізу існуючих підходів до проведення оцінки, аналізу та прогнозування потенціалу регіональних товарних ринків окреслено завдання, вирішенню якого присвячена ця публікація. Метою дослідження, окремі результати якого наведено у цій роботі, є розробка науково-методичного підходу до проведення оцінки потенціалу регіональних ринків товарів споживчого попиту з урахуванням процесів і тенденцій, котрі мають місце на ринках вищих рівнів ієрархії, а також аналіз можливостей його використання у практиці управління маркетингом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У практиці управління маркетинговою та збутовою діяльністю підприємства досить часто виникає завдання ідентифікації ринку, на якому підприємство реалізує свої статутні інтереси, окреслення меж такого ринку, оцінки власної ніші, вільної ніші на ринку, а також тенденцій розвитку ринку. Дане завдання успішно можна вирішити шляхом постановки та розв'язку задачі оцінки потенціалу регіонального ринку продукції, яку підприємство реалізує на даному ринку.

Подібно до [1], у своїх дослідженнях під регіональним ринком продукції споживчого попиту будемо розуміти локальну динамічну систему економічних відносин і причинно-наслідкових зв'язків, які забезпечують максимально можливе в даних соціально-економічних умовах задоволення платоспроможного попиту населення на основі збалансованості інтересів споживачів і товаровиробників.

Вивчення численних літературних джерел показало, що, потенціал регіонального ринку товарів споживчого попиту, як правило, асоціюється з такими поняттями, як:

- максимальні обсяги виробництва даного виду товару при заданих природоресурсних обмеженнях;
- максимально можливі обсяги споживання населенням регіону даного виду товару;
- можливості логістичної системи регіонального ринку;
- рівень інвестиційної привабливості системи регіонального ринку аналізованої продукції та конкурентоспроможність місцевого ринку;
- максимально можливі показники експорту даного товару споживчого попиту як за кордон, так і в рамках міжрегіональної торгівлі;
- критичні обсяги імпорту даної продукції з урахуванням самодостатності регіону і забезпечення безпеки розвитку регіонального ринку.

Потенціал ринку товарів споживчого попиту слід розглядати в розрізі ресурсної, виробничої, інфраструктурної, споживчої та інституційної складових.

У рамках проведених досліджень нами запропоновано можливий підхід до проведення оцінки потенціалу регіонального ринку товарів споживчого попиту.

Даний підхід являє собою до певної міри адаптацію авторської методики оцінки рівня економічної безпеки регіону, наведеної у [3,] і передбачає:

1) вимірювання фактичного рівня розвитку регіонального ринку;

2) визначення потенціалу окремо взятого регіонального ринку товарів споживчого попиту та групування регіональних ринків за рівнем потенціалу розвитку.

Для формалізованого вирішення даної задачі введемо наступні позначення. Нехай є  $m$  регіональних ринків деякого товару споживчого попиту, які можна дослідити за допомогою системи показників  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , які утворюють множину  $J$ . Тоді показники  $i$ -регіонального ринку можна представити об'єктами  $P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$ ,  $j=1, m$ . Для оцінки рівня розвитку  $i$ -регіонального ринку пропонуємо оцінювати міру близькості між об'єктами:

1.  $P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_0(x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0n})$ ,  $j=1, m$  – ідеальним об'єктом в багатовимірному просторі, координати якого можна знайти:

$x_{0j}^* = \max_i x_{ij}^*$ , якщо  $j$ -показник стимулює розвиток регіонального ринку,  $j=1, n$

$x_{0j}^* = \min_i x_{ij}^*$ , якщо  $j$ -показник стримує розвиток регіонального ринку,  $j=1, n$ ;

2.  $P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_c(x_{c1}, x_{c2}, \dots, x_{cn})$  – об'єктом в багатовимірному просторі, координати якого відповідають значенням системи показників на національному рівні;

3.  $P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_u(x_{u1}, x_{u2}, \dots, x_{un})$  – об'єктом в багатовимірному просторі, координати якого відповідають значенням системи показників на міжнародному рівні.

Найчастіше мірою близькості двох об'єктів в багатовимірному просторі виступає функція віддалі. Для вимірювання віддалі між об'єктами  $X_i$  та  $X_j$  переважно використовують:

1) евклідову метрику

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (1)$$

де  $x_{ik}$  – значення  $k$ -ї ознаки в об'єкта  $I$ ;

$x_{jk}$  – значення  $k$ -ї ознаки в об'єкта  $j$ .

2) відстань Махаланобіса

$$d_{ij} = \sqrt{(X_i - X_j) \sum^{-1} (X_i - X_j)^T}, \quad (2)$$

3) відстань Джефріса-Матусіті

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (\sqrt{x_{ik}} - \sqrt{x_{jk}})^2}, \quad (3)$$

Розглянемо детальніше можливість застосування Евклідової відстані у процесі визначення рівнів розвитку регіональних споживчих ринків. Одразу треба зазначити, що для даного методу характерним є один суттєвий недолік: в ньому не врахована можлива нерівнозначність осей простору. При ненормованих осях можливий випадок, коли два об'єкти, які суттєво відрізняються тільки за одним параметром, виявляться далекими один від одного в евклідовому просторі. Для усунення цього недоліку нормуємо (стандартизуємо) осі в евклідовому просторі і запишемо формулу знаходження відстані між двома об'єктами  $i$  та  $j$  у зваженому (нормованому) евклідовому просторі:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik}^* - x_{jk}^*)^2}, \quad (4)$$

де  $x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{\delta_k}$  – нормалізоване значення  $k$ -ознаки в  $i$ -об'єкті;  $x_{jk}^* = \frac{x_{jk} - \bar{x}_k}{\delta_k}$  – нормалізоване значення  $k$ -ознаки в  $j$ -об'єкті;

$\bar{x}_k$  – середньоарифметичне значення  $k$ -ознаки;

$\delta_k$  – середньоквадратичне відхилення значення  $k$ -ознаки.

У процесі вимірювання рівня розвитку регіонального ринку методом зваженої евклідової відстані для врахування можливої лінійної залежності пояснювальних ознак між собою до формули (4) введемо множник  $\prod_{j=1}^{k-1} (1-r_{r_j})$ , де  $r_{r_j}$  – коефіцієнт кореляції Пірсона між показниками  $x_j^*$  і  $x_k^*$ . З урахуванням цього формулу (4) можна записати:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik}^* - x_{jk}^*)^2 \prod_{k=1}^{k-1} (1-r_{k^k})}. \quad (5)$$

У розгорнутому вигляді формулу (2.5) можна записати:

$$d_{ij} = \left[ (x_{i1}^* - x_{j1}^*)^2 + (x_{i2}^* - x_{j2}^*)^2 \times (1-r_{12}) + (x_{i3}^* - x_{j3}^*)^2 \times (1-r_{13}) \times (1-r_{23}) + (x_{i4}^* - x_{j4}^*)^2 \times (1-r_{14}) \times (1-r_{24}) \times (1-r_{34}) + \dots + (x_{im}^* - x_{jm}^*)^2 \times (1-r_{1m}) \times (1-r_{2m}) \times \dots \times (1-r_{m-1,m}) \right]^{1/2}. \quad (6)$$

При великих значеннях  $n \prod_{k=1}^{k-1} (1-r_{k^k}) \rightarrow 0$ , тому показники, за якими досліджують рівень розвитку регіонального ринку, потрібно об'єднати в окремі групи і враховувати в обчисленнях можливу лінійну залежність між показниками однієї групи.

У загальному випадку для розв'язання задачі згортки векторного критерію в скалярний необхідним є:

- обґрунтування допустимості згортки;
- нормування критеріїв для їх співставлення;
- врахування пріоритету (значимості критеріїв);
- побудова функції згортки.

У нашому випадку часткові значення відстані між об'єктами є однорідними по своїй суті. Оскільки значення часткових оцінок обчислювались на основі нормалізованих показників для одних і тих же об'єктів, то не має потреби в проведенні подальшої нормалізації. Не надаючи вирішальної ваги жодній із розглянутих груп показників, котрі характеризують розвиток регіонального ринку та її вплив на формування потенціалу ринку, приймаємо величину вагових коефіцієнтів рівною одиниці. Враховуючи недоліки адитивної згортки, описані в [4, с. 145], а також результати теоретичних досліджень [5], проведено визначення інтегральної оцінки відстані між об'єктами в евклідовому просторі методом мультиплікативної згортки, тобто

$$D_{ij} = \sqrt[p]{\prod_{s=1}^p d_{sij}}. \quad (7)$$

Виходячи з таких міркувань, формули для визначення міри близькості  $P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_0(x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0n})$  будуть мати вигляд:

для часткових оцінок:

$$d_{sio} = \sqrt{\sum_{k=1}^{n_s} (x_{sik}^* - x_{sok}^*)^2 \prod_{k=1}^{k-1} (1-r_{k^k})}, \quad (8)$$

для інтегральної оцінки:

$$D_{i0} = \sqrt[p]{\prod_{s=1}^p d_{sio}}, \quad (9)$$

де  $x_{sik}^*$  – стандартизоване значення  $k$ -показника  $s$ -підсистеми  $i$ -об'єкта;

$x_{sok}^*$  – стандартизоване значення  $k$ -показника  $s$ -підсистеми ідеального об'єкта;

$n_s$  – кількість показників в  $s$ -підсистемі;

$r_{k^k}$  – коефіцієнт кореляції Пірсона між показниками  $x_{sik}^*$  та  $x_{sok}^*$ ;

$p$  – кількість підсистем;

$d_{sio}$  – оцінка відстані між  $s$ -підсистемою показників  $i$ -об'єкта та ідеального об'єкта;

$D_{i0}$  – інтегральна оцінка відстані між об'єктами  $P_i$  та  $P_0$ .

Аналогічно запишемо формули для визначення міри близькості об'єктів

$P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_c(x_{c1}, x_{c2}, \dots, x_{cn})$ :

$$d_{sic} = \sqrt{\sum_{k=1}^{n_c} (x_{sik}^* - x_{sck}^*)^2 \prod_{k=1}^{k-1} (1-r_{k^k})}; \quad (10)$$

$$D_{ic} = \sqrt[p]{\prod_{s=1}^p d_{sic}}; \quad (11)$$

$P_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$  та  $P_u(x_{u1}, x_{u2}, \dots, x_{un})$ :

$$d_{siu} = \sqrt{\sum_{k=1}^{n_u} (x_{sik}^* - x_{suk}^*)^2 \prod_{k=1}^{k-1} (1-r_{k^k})}; \quad (12)$$

$$D_{iu} = \sqrt[p]{\prod_{s=1}^p d_{siu}}; \quad (13)$$

У такому разі справедливими будуть твердження:

1. Чим меншим є значення  $D_{i0}$ , тим вищим є рівень розвитку  $i$ -ого регіонального ринку і навпаки.

2. Чим меншим є значення  $D_{ic}$ , та  $D_{iu}$ , тим ближчим за рівнем розвитку відповідно до національного та міжнародного рівня є  $i$ -ий регіональний ринок і навпаки.

3. У випадку  $D_{iu} > D_{ic}$  – за рівнем розвитку  $i$ -ий регіональний ринок відстає від національного рівня.

4. У випадку  $D_{i0} > D_{iu}$ ,  $D_{i0} > D_{ic}$  – на  $i$ -ому регіональному ринку за досліджуваній період відбувалися процеси скорочення потенціалу розвитку порівняно з національними та міжнародними тенденціями.

**Висновки.** Вивчення наявного науково-методичного забезпечення процесу аналізу бізнес-середовища підприємства і, зокрема, ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, підтвердило наявність значної кількості науково-методичних підходів до вирішення даної задачі. Об'єктивно існуюча дійсність, а також невідповідність більшості розглянутих методик потребам суб'єктів господарювання в аналітичному забезпеченні процесу прийняття рішень стосовно формування маркетингової стратегії підприємства, зокрема щодо виходу на нові географічні ринки, продуктової політики, політики маркетингових комунікацій зумовили необхідність розробки науково-методичного підходу до проведення оцінки потенціалу регіональних ринків товарів споживчого попиту. Запропонований у рамках проведених досліджень механізм оцінки потенціалу регіонального ринку товарів споживчого попиту, який ґрунтується на побудові зважених Евклідових функцій відстані дозволяє провести оцінку та виявити динаміку розвитку потенціалу регіонального ринку продовольства з урахуванням тенденцій та процесів, що відбуваються на загальнонаціональному та міжнародному рівнях. Проведені на основі розроблених моделей розрахунки на базі статистичної інформації регіональних ринків м'яса та м'ясопродуктів дали результати, які є застосовними в практиці проведення маркетингового аналізу.

Зважаючи на набір показників, котрі використовуються в даному підході, його застосування є можливим для аналізу як ринків товарів споживчого попиту, так і товарів промислового призначення. Перспективною сферою практичного застосування пропонованого науково-методичного підходу є системи моніторингу товарних ринків, аудит ефективності роботи аналітичних служб, відділів маркетингу та збуту підприємств, оцінка доцільності інвестування у розвиток окремо взятих регіональних ринків.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Борисоглебская Л.Н. Инновационные подходы формирования и оценки потенциала потребительского рынка региона / Л.Н. Борисоглебская, А.В. Агапов, В.Д. Кочергина ; БелГУ // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. – 2008. – № 5, вып. 7. – С. 192-199.
2. Колодина Н.Ф. Методика исследования потенциала регионального продовольственного рынка / Н.Ф. Колодина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. Выпуск № 37-1. Том 5, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-issledovaniya-potentsiala-regionalnogo-prodovolstvennogo-rynka>.
3. Пілько А.Д. Моделювання процесів управління економічною безпекою регіону [Текст] : автореф. дис. ... на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : 08.03.02 / А.Д. Пілько ; Київський нац. екон. унт. – К., 2004. – 21 с.
4. Катренко А.В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації : навчальний посібник. – Львів : Новий світ – 2000, 2003. – 424 с.
5. Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук. – К., 1999. – 20 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 14**

**Частина 4**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,14.  
Замов. № 25/15. 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.